



EDITORIAL

Eis o nº 1 do jornal da EQUIASSISTE.

Como se uma novidade não bastasse, acrescenta-se outra:

- A nova imagem da EQUIASSISTE!

De momento apenas para "consumo" interno.

Entre Abril e Junho a nova imagem estará presente, institucionalmente, em todos os nossos documentos.

Para essa altura será também lançado o novo Site da EQUIASSISTE; mais moderno, funcional e com informação mais adequada aos novos tempos.

Este espaço de notícias pretende ter um carácter de entrosamento empresarial. Nele serão dadas notícias, com os temas mais variados e do foro institucional da EQUIASSISTE, que por falta deste meio, muitas vezes são esquecidas, apesar de serem importantes.

Para que seja de facto um espaço interessante de comunicação a "redacção" agradece que lhe enviem novidades e notícias que sejam importantes para o todo empresarial. Especialmente dos que "andam por fora".

- Por e-mail!.

Vitor F.

AUTOEUROPA VISITA A Equiassiste



No início deste mês a EQUIASSISTE recebeu, nas suas instalações, uma delegação da AUTOEUROPA.

Três Engenheiros da conhecida fábrica acompanharam-nos à BOMPNEU, em Matosinhos, onde puderam apreciar a máquina de alinhamento robotizada "LASATRON".

No início desta semana a AUTOEUROPA devolveu a cortesia e convidou a Equiassiste a visitar as suas instalações em Lisboa, onde lhe manifestaram interesse em fazer a aquisição de um modelo igual à da BOMPNEU. A EQUIASSISTE irá apresentar uma proposta e as negociações decorrerão com o acompanhamento de todos.

Em 2002 a Equiassiste foi a 1ª empresa em Portugal a montar este tipo de equipamento. De referir que a LASATRON é um bom exemplo em que a tecnologia de ponta e a fiabilidade podem atingir um excelente nível.

Equiassiste,lda 11º ANIVERSÁRIO

No passado dia 01 de Fevereiro a EQUIASSISTE festejou o seu 11º aniversário. Os colaboradores, como é tradição, prepararam uma festa "surpresa"...

BANCO DE POTÊNCIA ROTRONICS

A revista AUTOSPORT, noticiou, na sua última publicação, um ensaio efectuado, no nosso cliente "FÓRMULA EP3", a um BMW335d com o banco de potência que recentemente instalámos. Segundo o AUTOSPORT, a técnica da "EP3" permite acrescentar a este "bichinho", com 282Cv originais...mais 90Cv!!

É feita pelo jornal uma referência ao banco de potência, instalado pela EQUIASSISTE, assim como a apreciação acerca do mesmo, pelos responsáveis da "EP3". A reportagem segue em baixo.



BANCO DE ENSAIO ANALISA AO "MILÍMETRO"

(Reportagem AUTOSPORT)



SE É NA estrada que o 335d by EP3 demonstra toda a sua raça, é no novo banco de potência adquirido pela empresa que o "vitaminou" que o carro alemão confirma todas as suas potencialidades dinâmicas. Neste caso, o teste e medição de potência foi realizado num equipamento designado Rotronics que é em tudo semelhante, por exemplo, ao que é utilizado pela Peugeot Sport.

Segundo João Paulo Sousa, gerente da EP3, «este equipamento tem uma precisão notável e pode medir potências até aos 800 cavalos. No entanto, a sua grande mais valia face a outros equipamentos concorrenciais é que a avaliar resultados de carros de duas rodas motrizes apresenta um

(continua...)

ROTRONICS



(...continuação)

sistema de desmultiplicação associado ou seja, o carro "puxa" pelas rodas da tracção e umas correias internas desmultiplicam a potência para as outras rodas, fazendo-as também rodar. Com isso e com estação meteorológica que integra o equipamento, consegue-se efectuar uma simulação perfeita do carro em estrada. Na prática, isto significa que o sistema "neutraliza" a acção de dispositivos como o ABS ou controlo de estabilidade ou tracção que, entrando em acção, de imediato, activariam o "modo de segurança" do carro e, assim, afectariam o seu normal rendimento».

Igualmente importante para eficácia do teste ao 335d e a outros modelos é o mini-túnel de que o

equipamento comporta, tal como o diâmetro de 600 mm dos rolos que, pela sua dimensão, asseguram maior fiabilidade de resultados. Assim e dada a complexidade do Rotronics, a sua polivalência é grande podendo abranger testes específicos de potência de motor ou à roda, binário por rotação ou velocidade, entre outros.

No entanto, e no caso do 335 d, nem é preciso um teste muito complexo para apurar o trabalho de "ginásio" operado uma vez que de acordo a observação do gráfico do desenvolvimento das linhas de potência e binário não deixa dúvidas: a versão EP3 consegue um acréscimo de potência na ordem dos 31 por cento e de binário de 28 por cento! »

ANTRAL ADQUIRE VELOCÍMETRO/TAXIMETRO



A **EQUIASSISTE**, concluiu ontem, em Lisboa, as negociações - iniciadas em 2007 - com a "PROTAXISÓ", empresa detida a 100% pela ANTRAL, com vista à instalação de um velocímetro/Táxímetro com motor de arrasto.

Poderão conhecer mais acerca

desta Empresa em:

<http://www.protaxiso.antral.pt>

O equipamento será instalado em Lisboa, em instalações da PROTAXISÓ e visa possibilitar aos associados desta empresa realizar alterações aos taxímetros sempre que ocorram modificações nas taxas.

Este equipamento é igual a um outro, já em funcionamento em Lisboa á cerca de 2 anos e instalado pela EQUIASSISTE na empresa, "Mecânica de Taxímetros".



AZUIL BARROS

Especialista no Crescimento de Negócio
Partner & Director Geral da Quantum Portugal

VidaEconómica

"dicas"

Para conquistar o seu potencial cliente (o provável comprador) ou cliente, terá de existir algum interesse, um valor percebido por parte destes.

Aqui estão os 6 componentes:

1. O valor que a sua empresa proporciona. O seu potencial cliente deve perceber que irá comprar à empresa certa. Refiro-me à capacidade da empresa em entregar o prometido, a lealdade, integridade e ética (não use estas palavras porque irá criar precisamente a opinião contrária).

2. O valor que o seu produto ou serviço proporciona. Fale sobre o desempenho do seu produto ou serviço em ambientes similares.

3. O valor que Você (quem está a fazer a venda) proporciona. Se não for capaz de aportar valor para a negociação, o seu preço irá dominar a discussão e condicionar o resultado final.

4. A percepção de valor ou o incentivo de curto prazo. Todos nós gostamos de sentir que conseguimos fazer um "bom" negócio quando estamos a comprar alguma coisa. Este é o seu desafio (cuidado para não fazer com que o seu cliente queira esses incentivos sucessivamente).

5. O valor da ajuda ao seu cliente. O seu potencial cliente tem que perceber como é que ele irá produzir mais, poupar, lucrar ou beneficiar com a compra que lhe efectuar.

É aqui que reside o elemento chave da sua profissão e que é, normalmente, muito pouco utilizado pelas equipas de vendas.

O sexto componente é um segredo que vou revelar-lhe... posteriormente. É um segredo tão precioso que lhe permite conquistar clientes para a "vida"...

Comece já e tenha um GRANDIOSO 2008.

NOVO LOGÓTIPO "TUV"



A **EQUIASSISTE** vai passar a adoptar a nova simbologia da "TUV", logo que proceda à alteração da sua nova imagem.

Óbito

No passado dia 17, faleceu o sogro do nosso colaborador Alberto.

A Equiassiste transmite os mais sentidos pêsames ao Alberto e à sua Família.

Que a memória do seu sogro não seja esquecida.