



10H30 - APÓS VENDA – INDICADORES DO MERCADO

Orador: *Roberto Gaspar – ANECRA, Secretário Geral*

10h40 – SERMI – Certificação para acesso Reparadores Independentes à informação Técnica relacionada com Segurança

Orador: *Filipe Teixeira – ANECRA, Director de Projectos*

10H50 - APÓS VENDA – OS DESAFIOS IMEDIATOS DA ACTIVIDADE

- Como é que os fornecedores de peças ajudam a criar negócio nas oficinas?
- A importância da margem das peças na rentabilidade das oficinas.
- A Crise da Falta de Peças? Quais as razões e como atenuar o problema.
- Peças e o acesso a Dados Técnicos - qual o papel dos fornecedores de peças?
- Identificação de peças – Como reduzir as devoluções? O Acesso remoto à viatura, ajudaria a resolver a questão?
- Distribuição de Peças x vezes ao dia. Até quando?
- Comércio de Peças online
- Veículos a combustão/ elétricos e híbridos - que diferenças?
- Peças Originais/ Qualidade equivalente ou Recondicionadas?
- Peças Verdes
 - Qual o posicionamento das Seguradoras e dos Grandes Clientes?
 - Que rentabilidade para as oficinas?
 - Qual a posição das Plataformas de Orçamentação?

Moderador: *Roberto Gaspar – ANECRA, Secretário Geral*

Participantes: *Miguel Melo – Grupo M COUTINHO, Executive Board Member*

Nuno Reis – 3.0 INNOVATIVE AFTERMARKET GROUP, Member of the Board

Timóteo Xavier – SOLERA PORTUGAL, Key Account Manager Automotive

Daniel Dias - ATENA SOFTWARE, CEO

Pedro Moura – GRUPO ASER, Director Geral

Vítor Pereira - ANCAV, Presidente da Direcção