Alphaquip revoluciona el mercado de elevación con su concepto de Concept Store en Brasil

Entrevista a Haulotte - Alphaquip
Entrevista a Elizabeth Kassardjian - Directora de Marketing

Mov.- ¿Quién es el Alphaquip? Cuéntenos un poco la historia de la empresa.
Maquinaria y Equipo Alphaquip fue fundada en 1987 y comenzó sus actividades en el sector del mercado de montacargas y repuestos. Con el crecimiento de su operación, también se puso a trabajar con la venta, alquiler y mantenimiento de equipos para el manejo de materiales, incluyendo, Pallet, transpaletas y sus productos principales: carretillas elevadoras.

Hoy, Alphaquip es distribuidor autorizado de las principales marcas del sector como Clark (para la región del Gran São Paulo) y Paletrans (a nivel nacional). Además de una completa cartera de combustión y carretillas elevadoras eléctricas, a lo largo de su carrera también ha abrazado la representación de las principales marcas de accesorios y partes de mercado, entre ellos, Saur (garras), MSI (horuillas), Puertas (manguera hidráulica) Trelleborg y Continental (neumáticos).

Actualmente, con 27 años de experiencia, Alphaquip se consolidó en los materiales de manipulación del mercado, con énfasis en los montacargas y es el servicio de referencia para sus clientes, ya sea de alquiler o venta. Junto a esto, ofreciendo asistencia técnica y apoyo de expertos después de la venta, que son factores importantes que surgieron en la historia de Alphaquip para contribuir a fortalecer el vínculo con sus clientes con el fin de ofrecer un servicio completo.

> Con motivo de la ampliación de nuestras instalaciones, la idea es desarrollar una tienda.

Algunos Datos importantes: tenemos 1 casa matriz y 2 sucursales, un área de 5000 m2, 70 empleados, 20 vehículos para el servicio al cliente, artículos de 12.000 piezas en stock para la asistencia técnica, 600 equipos en la flota de alquiler y más de 300 clientes activos en su cartera.

Mov.- Háblenos un poco sobre el concepto de innovación de tienda que están desarrollando.
Con motivo de la ampliación de nuestras instalaciones, la idea es desarrollar una tienda. Pero el concepto nació para ir más allá de ser una sala de exposición de maquinaria y equipo. El objetivo del nuevo espacio (que llamamos tienda o Concept Store) es más bien ser una interesante y moderna exposición de todas las marcas que representamos, pero sobre todo, pretende convertirse en un espacio experimental donde el cliente puede tener contacto directo con las marcas, obtener todo tipo de información acerca de los productos, interactuar con el equipo, y la experiencia de un verdadero centro para el intercambio de conocimientos en la que también se puede tener acceso a un calendario de entrenamientos y conferencias con temas dirigidos específicamente a nuestro equipo y al mercado que operamos.

La idea es también que las marcas que representamos (fabricantes) puedan participar activamente en este espacio para la celebración de eventos, tales como el tiempo de lanzamiento de productos, campañas de promoción o simplemente una reunión de negocios con el uso de nuestras instalaciones, ya que el proyecto tienda incluye la disponibilidad de salas y el entrenamiento de reuniones también. Será un ambiente muy propicio para los profesionales y clientes, una verdadera fuente de creación de redes de reunión.

El objetivo de la tienda es que sea dinámica, que esté recibiendo constantemente noticias. Y este es nuestro mayor desafío: que esté completamente abierta a nuestras fábricas asociadas y sea un espacio con vida, donde cada marca puede aprovechar el espacio y encontrar la actividad pertinente disponibles. Será la primera tienda de carretillas y plataformas elevadoras en Brasil, un diseño totalmente innovador.

Mov.- ¿Qué valor añadido les ofrece Haulotte?
Nuestro último análisis del mercado indicaba la necesidad de buscar otro producto a nuestra línea de distribución. Como nos especializamos en manipulación, detectamos la falta de un producto para realizar trabajos en altura. Muchos de nuestros clientes ya tienen la necesidad de utilizar las plataformas Haulotte y vemos una oportunidad para complementar y fortalecer nuestro portafolio. Haulotte vino a agregar valor y diferenciar nuestra línea de productos, con lo que tendremos más oportunidades de negocio en el mercado de la maquinaria y equipo.

Mov.- ¿Qué supone para Uds. concertirse en Servicio Autorizado Haulotte – SAH?
En el mercado de la maquinaria es crucial que el distribuidor (o el servicio técnico autorizado) sea capaz de soportar las operaciones de sus clientes. Por lo tanto, la prestación de servicios de asistencia técnica es uno de los principales pilares de la acción de Alphaquip.

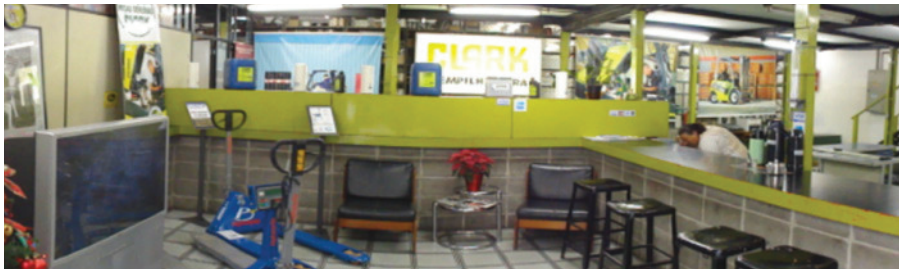
Nuestro servicio autorizado se centra en el servicio al cliente. Disponemos de un departamento lleno de piezas de repuesto y más de 30 técnicos, incluidos los mecánicos y electricistas, cualificados para ofrecer cualquier tipo de asistencia. También forman parte los ingenieros de estructura mecánica con años de experiencia y 5 empleados administrativos que coordinan toda la rutina diaria del taller, abierto y pista llamada a través del sistema (SAP), visitas técnicas y de control de garantía.

Nuestra empresa está totalmente enfocada y preparada para permitir cada día más y más y proporcionar más servicios a nuestra marca nueva representada Haulotte, que sin duda será la asistencia más exitosa de Alphaquip.

Mov.- ¿Qué espera Alphaquip de una empresa como Haulotte?
La expectativa es que se trata de un compromiso de por vida y que nos ayudará a expandir aún más nuestra cuota de mercado.
Para Alphaquip esta alianza representa un paso importante, porque nos pone en un nuevo nivel de empresa de distribución, obteniendo la representación de otra marca importante en el sector de la maquinaria.

El objetivo del nuevo espacio (que llamamos tienda o Concept Store) es más bien ser una interesante y moderna exposición de todas las marcas que representamos

Mov.- ¿Cuál es la estrategia de Alphaquip para entrar en el mercado de plataformas?
Nuestra primera y principal estrategia será trabajar con el mercado que ya conocemos y que se detectan como industrias potenciales: el comercio, los grandes clientes que actualmente servimos, almacenes y empresas del sector de la logística. Con esto esperamos traer un nuevo enfoque y, posiblemente, una nueva base de clientes para los negocios Haulotte.



Mov.- Háblenos también sobre la jornada de puertas abiertas que pretenden hacer en las nuevas instalaciones
Se ha programado un evento de apertura en la segunda mitad del año, en el que se invitará a los directores ejecutivos y presidentes de las marcas que participan en el proyecto para formalizar el inicio de nuestras actividades. Nuestros socios y fabricantes actuales, aparte de Haulotte son: Clark, Paletrans, Gates, Saur, MSI Forks, Continental y Trelleborg, y además mencionar que las salas de capacitación ya están disponibles para la realización de cualquier evento.

Haulotte vino a agregar valor y diferenciar nuestra línea de productos, con lo que tendremos más oportunidades de negocio en el mercado de la maquinaria y equipo.

Mov.- Quem é a Alphaquip? (história da empresa)
A Alphaquip Máquinas e Equipamentos foi fundada em 1987 e iniciou suas atividades no mercado de peças de reposição do setor de empilhadeiras.

Com o crescimento de sua operação, passou a trabalhar também com a venda, locação e manutenção de equipamentos para a movimentação de materiais, entre eles, paleteiras, transpaleteiras e o seu principal produto: empilhadeiras.

Hoje, a Alphaquip é Distribuidor Autorizado de grandes marcas do setor, tais como Clark (para a região da Grande São Paulo) e Paletrans (abrangência nacional). Além de um completo portfólio de empilhadeiras elétricas e a combustão, ao longo de sua trajetória também abraçou a representação de importantes marcas do mercado de acessórios e peças, entre elas, Saur (garras), MSI (garfos), Gates (mangueiras hidráulicas), Trelleborg e Continental (pneus).

Atualmente, com 27 anos de experiência, a Alphaquip se consolidou no mercado de movimentação de materiais com ênfase em empilhadeiras e é referência de atendimento a seus clientes, sejam de locação ou venda. Atrelado a isso, o oferecimento de assistência técnica especializada como suporte no pós-venda é um importante fator que surgiu na história da Alphaquip contribuindo para estreitar o vínculo com o seu público, visando oferecer um atendimento completo.

Alguns números: 01 matriz e 02 filiais, 5000m² de área, 70 funcionários, 20 veículos para atendimento a clientes, 12.000 itens de peças em estoque para assistência técnica, 600 equipamentos em frota de locação, mais de 300 clientes ativos em carteira.

Mov.- Falar um pouco sobre o conceito de inovação da Loja.
Na ocasião de uma expansão de nossas instalações, surgiu a idéia da elaboração de uma Loja.

Mas o conceito da Loja nasceu para ir além de ser um show-room de máquinas e equipamentos. O objetivo do novo espaço (o qual chamamos de Loja Conceito, ou Concept Store) é sim ser um local interessante e moderno para a exposição de todas as marcas que representamos, mas acima de tudo, almeja se tornar um espaço experimental onde o cliente possa ter contato direto com as marcas, obter todo tipo de informação sobre os produtos, interagir com os equipamentos, e vivenciar um verdadeiro centro de troca de conhecimento, onde poderá também ter acesso a um calendário de treinamentos e palestras com temas voltados especificamente aos nossos equipamentos e ao mercado que atuamos.

A idéia também é que as marcas que representamos (fabricantes) possam participar ativamente desse espaço ao realizar eventos, como por exemplo na ocasião de lançamentos de produtos, divulgação de campanhas ou simplesmente uma reunião de negócio utilizando nossas instalações, já que o projeto da Loja engloba a disponibilidade de salas de reunião e de treinamento também. Será um ambiente muito propício para o encontro de profissionais e clientes, uma verdadeira fonte de networking.

O intuito da Loja é que ela seja dinâmica, que esteja constantemente recebendo novidades. E esse é o nosso maior desafio. Queremos que a Loja seja um espaço vivo, totalmente aberto às nossas fábricas parceiras,

onde cada marca poderá explorar ao máximo o espaço disponível e a atividade que achar pertinente. Será a primeira loja de empilhadeiras e plataformas elevatórias do Brasil, um projeto totalmente inovador.

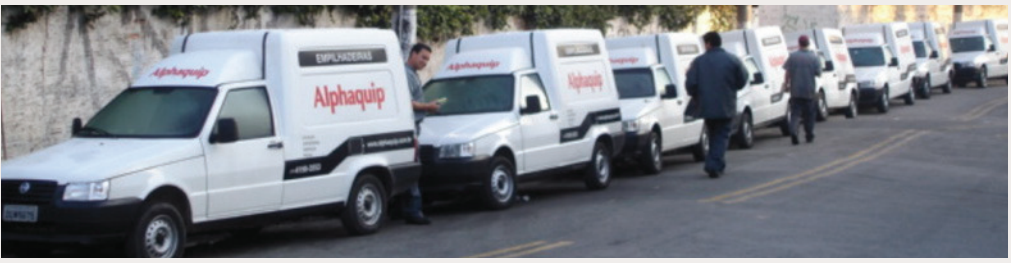
Mov.- Porque Haulotte?
Nossas últimas análises de mercado apontaram a necessidade de procurar mais um produto para nossa linha de distribuição. Como somos especializados no setor de movimentação, detectamos que faltava um produto para a realização de trabalho em altura. Muitos de nossos clientes já possuíam a necessidade do uso de plataformas e enxergamos na Haulotte uma oportunidade para completar e fortalecer nosso portfolio.

A Haulotte veio agregar valor e diferenciação a nossa linha de produtos, trazendo para a nossa operação mais oportunidades de negócio no mercado de máquinas e equipamentos.

Mov.- Serviço Autorizado Haulotte - SAH
No mercado de máquinas é de fundamental importância que o distribuidor (ou serviço autorizado) seja capaz de dar suporte às operações de seus clientes. Por essa razão, a prestação de serviços de assistência técnica é um dos principais pilares de atuação da Alphaquip.

Nosso serviço autorizado está focado no atendimento ao cliente. Temos à disposição um completo departamento de peças de reposição e mais de 30 técnicos, entre eles mecânicos e eletricistas, capacitados para prestarem qualquer tipo de assistência. Fazem parte também da estrutura engenheiros mecânicos com anos de experiência e 05 funcionários administrativos que coordenam toda a rotina diária de oficina, abertura e controle de chamados via sistema (SAP), visitas técnicas e controle de garantia.

Nossa empresa já está totalmente voltada, preparada e se capacitando cada vez mais para prestar serviços para a nossa mais nova marca representada, Haulotte, que certamente será mais um sucesso de atendimento da Alphaquip.



Nuestro servicio autorizado se centra en el servicio al cliente. Disponemos de un departamento lleno de piezas de repuesto y más de 30 técnicos, incluidos los mecánicos y electricistas, cualificados para ofrecer cualquier tipo de asistencia. También forman parte los ingenieros de estructura mecánica con años de experiencia y 5 empleados administrativos que coordinan toda la rutina diaria del taller, abierto y pista llamada a través del sistema (SAP), visitas técnicas y de control de garantía.

Mov.- Expectativa da Alphaquip em relação a Haulotte.
A expectativa é que seja um compromisso duradouro e que nos ajude a ampliar ainda mais nossa participação de mercado.

Para a Alphaquip essa parceria representa um importante passo, pois nos coloca em um novo patamar de empresa distribuidora, conquistando a representação de mais uma importante marca do setor de máquinas.

Mov.- A estratégia da Alphaquip para entrar no mercado de plataformas.
Nossa primeira e principal estratégia será trabalhar com o mercado que já conhecemos e que detectamos como potencial que são as indústrias, o comércio, os clientes de grande porte que atualmente atendemos, os armazéns e as empresas do setor logístico. Com isso esperamos trazer um novo enfoque e possivelmente uma nova carteira de clientes para o negócio Haulotte.

Mov.- Falar também sobre o Open House que pretendem fazer na nova Loja.
Programaremos um evento de abertura para o segundo semestre do ano, onde serão convidados os principais executivos e presidentes das 08 marcas participantes do projeto para oficializarmos o início das nossas atividades. Nossos fabricantes e atuais parceiros, além da Haulotte são: Clark, Paletrans, Gates, Saur, MSI Forks, Continental e Trelleborg Vale mencionar que as salas de treinamento já estão a disposição para a realização de qualquer evento.