

Vendas dispararam 40%

A MARCA OFERECE UMA GARANTIA IMPERDÍVEL: TRÊS ANOS, SEM LIMITES DE QUILOMETROS NA ESTRADA

Entrevista
Vítor Damas Freitas
Responsável Comercial

Pronto para dar um novo impulso à sua rotina de trabalho? Descubra o universo da Škoda, especialista em soluções para táxis.

Aperte o cinto e prepare-se para ficar a conhecer os modelos 'novinhos em folha' que estão a redefinir o mercado deste sector em Portugal.

A viagem é conduzida por Vítor Damas Freitas, responsável comercial da marca automóvel de origem checa que, neste momento, detém uma quota de mercado de 2% em território nacional, onde são vendidos cerca de 200 mil carros por ano.



Vamos explorar o que faz do Škoda Octavia e do Škoda Superb verdadeiras referências na estrada, sobretudo para quem está diariamente ao volante.

"Todos os veículos foram desenhados para conduzir," afirma o responsável, mas há alguns que se destacam pelo de-

sempenho e fiabilidade, características essenciais para quem faz da condução a sua profissão.

Num sector tão competitivo, escolher o carro certo pode parecer um quebracabeças. Mas quando o assunto é eficiência e conforto, a Škoda sobressai

como uma das marcas preferidas dos profissionais, reconhecida pela durabilidade, economia e funcionalidades que tornam o trabalho do taxista mais prático e rentável.

Para quem acumula milhares de quilómetros, o preço e qualidade são decisivos.

A Škoda lidera o mercado de táxis em Portugal e tem consolidado essa posição também na Madeira, onde oferece modelos robustos, aptos para o trabalho diário e que respondem às demandas da profissão.

"A marca domina o mercado nacional no segmento dos táxis. E a Madeira não podia ficar atrás. Estamos a acompanhar o comboio a um bom ritmo", adiantou o responsável.

Os modelos surpreendem tanto pela relação custo-benefício quanto pelos detalhes: são espaçosos, fáceis de conduzir e trazem conforto extra – tudo pensado ao mais ínfimo porme-

nor para quem passa horas na estrada. Com os últimos lançamentos da marca, os motoristas ganham ainda mais: qualidade, sem abrir mão de um preço justo.

PROCURA EM ALTA: CRESCIMENTO DE 40% NAS VENDAS

O responsável de vendas a nível regional está confiante de que vão continuar a reforçar a sua presença no ramo automóvel ano após ano. E os resultados falam por si.

Em 2023, a receita já estava acima da média, mas este ano o crescimento disparou para 40%, com mais de quatro dezenas de taxistas a escolher a Škoda como parceira de estrada.

A tendência, acredita, é para crescer. "Queremos ter o dobro das vendas para o próximo ano", afiançou, acrescentando que a receita deste sucesso são os modelos que vamos ficar a conhecer, verdadeiros bestsellers que têm conquistado os motoristas.

SOLUÇÕES COMPLETAS

Muitas empresas estão a optar pelo renting para simplificar a gestão das suas frotas.

Conforme nos explicou, este serviço orçamenta o carro para o ano inteiro, incluindo manutenção, seguro e selo, permitindo que os clientes se concentrem no negócio sem preocupações adicionais.

Além disso, a Škoda oferece uma rede de pós-venda com oficinas bem "apetrechadas", equipadas com ferramentas modernas e uma equipa de profissionais altamente qualificada.

"Tentamos ter sempre disponibilidade para satisfazer os clientes no imediato," garante o responsável.

ŠKODA OCTAVIA BREAK:

A escolha de confiança para a sua empresa

Se a sua empresa de turismo precisa de uma solução económica, eficiente e confortável, o Škoda Octavia Break é a escolha ideal. Com um desconto especial de frota para empresas, esta opção tem sido cada vez mais procurada, com uma unidade vendida a cada sete dias desde o seu lançamento, há três semanas.

O Škoda Octavia Break TDI de 116 cavalos destaca-se por se enquadrar no primeiro escalão da tributação autónoma, uma raridade no mercado actual. "Dentro deste valor, chave na mão, não existem muitas viaturas a gasóleo

para satisfazer as necessidades das empresas", evidenciou Vítor Damas Freitas.

Com motor a diesel e consumo optimizado, é uma das poucas opções que oferece potência e economia numa carrinha deste segmento, ideal para empresas que procuram reduzir custos sem comprometer o desempenho.

Equipado com todos os itens essenciais – e com opção de escolha de cor –, esta versão com caixa manual e motor de 2.0 litros, é uma viatura pronta para dar resposta às exigências de vários sectores – do turismo ao transporte TVDE.



Termine o ano em grande e aproveite a oportunidade de adquirir um **Škoda Octavia Break 2.0 TDI 116cv** na **CIAM**, o seu **Concessionário Škoda** no **Funchal**.

Caminho do Poço Barral, Nº 31
9000-155, São Martinho
Telef: 291 700 570



Imagem meramente ilustrativa

ŠKODA

PUBLICIDADE

Acelere o futuro do seu negócio com os modelos mais recentes



"Para quem trabalha com transporte de passageiros, o que realmente importa é chegar ao final do mês e perceber que, de facto, houve retorno do investimento. Nesse contexto, a Škoda destaca-se como uma das marcas na qual mais compensa investir. Se não fosse assim, não seria o carro mais vendido em Portugal para esta área. Estamos a falar de preço, qualidade, conforto, assistência e fiabilidade."

É assim que Vítor Damas Freitas descreve as vantagens ao adquirir um dos últimos modelos a sair à rua.

A marca simplifica o processo de compra ao oferecer protótipos que já vêm configurados para a função de táxi. Estes veículos saem de fábrica "fechados" com aquelas que são as especificidades mais procuradas, prontos para entrar em operação. Na Madeira, ainda há ajustes adicionais para reforçar o conforto e a estética.

POTÊNCIA DE EXCELÊNCIA

A eficiência no consumo de combustível é uma das grandes vantagens destas versões.

Os motores foram desenhados para combinar potência e economia, permitindo, em média, um consumo entre 7 e 8,5 litros por 100 km.

"Com motores potentes e económicos,

conseguimos reduzir os custos para o motorista", destaca o responsável. Esta eficiência maximiza o lucro e torna cada viagem mais rentável.

Além disso, a companhia automobilística entende a importância de um veículo pronto para o trabalho. Por isso, oferece opções de personalização, mas prioriza um modelo padrão para que os pedidos sejam entregues de forma mais ágil e sem complicações.

O prazo médio de entrega gira em torno de 90 dias, podendo ser reduzido em casos de veículos que não precisam de pintura adicional. "Tentamos criar um carro padrão para que as encomendas sejam mais céleres", sublinhou.

A Škoda oferece ainda uma vantagem que se distingue da concorrência: uma garantia completa de três anos sem limites em termos de quilometragem.

"Para quem trabalha no sector de táxis, é fundamental ter uma cobertura que acompanhe o elevado número de quilómetros. Nós entendemos essa necessidade e não impomos limites", ressaltou o responsável comercial, acrescentando que a marca dispõe de protocolos de assistência e manutenção pensados ao detalhe para profissionais do transporte de passageiros.

Além disso, mantêm um stock refor-

**EFICIÊNCIA
E CONFORTO
NA ESTRADA.
SAIBA
POR QUE TANTOS
TAXISTAS ESTÃO
A ESCOLHER
A ŠKODA PARA
SIMPLIFICAR
O SEU DIA-A-DIA**

çado de peças para agilizar as reparações e minimizar o tempo de espera, algo crucial para veículos que estão em uso constante. "São carros profissionais e não podem estar parados. Por isso, garantimos que as peças mais sujeitas ao desgaste estão sempre disponíveis para uma rápida reposição," frisou.

Outro diferencial é a flexibilidade no financiamento, com parcerias com diversas financeiras e bancos para oferecer opções de pagamento adaptadas às necessidades

dos clientes. "Cada cliente tem uma situação única, e nós trabalhamos com todas as financeiras para que o taxista tenha a liberdade de escolher a melhor opção de financiamento," adiantou.

OCTAVIA VS SUPERB: DIFÍCIL VAI SER ESCOLHER

Durante a entrevista, discutimos as diferenças e semelhanças entre estes dois novos modelos da Škoda: o Octavia e o Superb. E, conforme nos esmiuçou Vítor Damas Freitas, enquanto o primeiro é considerado um carro de preço e qualidade acessíveis, o segundo representa a gama alta da marca, oferecendo maior conforto e espaço, além de tecnologias de assistência à condução avançadas. Essencialmente, o responsável descreveu-o como um "carro a um nível superior".

A escolha entre os dois modelos depende das necessidades específicas de cada taxista, mas ambos têm se mostrado populares e eficazes para o transporte de passageiros.

"O feedback após a compra tem sido muito positivo," garante o representante, mencionando que, embora haja alguns ajustes a fazer após a entrega (como a instalação de taxímetros e pintura), os

motoristas elogiam a performance e a fiabilidade dos veículos.

Por isso, a Škoda está otimista em relação à tendência de crescimento. O esforço contínuo da marca em manter preços competitivos e oferecer modelos de qualidade deve resultar num aumento significativo nas vendas nos próximos anos.

NOVOS MODELOS, MESMO PREÇO

Os modelos mais recentes da Škoda, lançados há apenas dois meses, já começaram a conquistar motoristas em todo o país – e não foi só pelo desempenho aprimorado.

Apesar das melhorias em relação às versões anteriores, a marca conseguiu 'cortar' no preço para impulsionar as vendas. As novas propostas não vão pesar mais nos bolsos dos taxistas, o que se traduz num diferencial importante para quem está a pensar investir numa nova viatura.

Vítor Damas Freitas explica: "O carro estava a ser bem aceite, e decidimos manter o preço, com um esforço feito por parte da CIAM e da marca". Uma boa notícia para quem procura qualidade sem fugir ao orçamento.

**Škoda: uma escolha que
compensa a cada quilómetro.**

Na **CIAM**, efetuamos o serviço de pintura do seu Táxi. Não perca as voltas do fim do ano neste sofisticado **Škoda Superb**, com caixa automática DSG.

Caminho do Poço Barral, Nº 31
9000-155, São Martinho
Telef: 291 700 570



Imagem meramente ilustrativa

ŠKODA