

Mazda vai abrir mais concessionários na Europa durante 2009 do que alguma vez abriu antes

- O número de concessionários da Mazda duplica a cada ano
- Distribuidores existentes crescem e novos empreendedores são recrutados
- É oferecido um pacote financeiro e inovador em termos de inventário ao retalho
- Abordagem na parceria com os distribuidores colocando menos ênfase nas normas mais dispendiosas

Leverkusen, 4 de Junho, 2009. A Mazda Motor Europe vai nomear mais distribuidores este ano do que alguma vez em toda a sua história.

A Mazda continua a atrair novos concessionários por toda a Europa, duplicando o número de *franchisados* todos os anos. A Mazda contava com 28 novos distribuidores em 2007 e 56 em 2008. A empresa está no processo de recrutar mais de 100 novos concessionários em 2009 depois de já ter conseguido 25 no primeiro trimestre deste ano. Isto representa um aumento de 5% na rede europeia da Mazda a qual conta actualmente com 2000 concessionários.

Graças ao sucesso das novas gamas de produto, incluindo o pequeno Mazda2, o familiar Mazda6 e o novo compacto Mazda3, a empresa e os seus distribuidores conseguiram aumentar a sua quota de mercado na Europa de 0,9% em 2007 para 1.6% em 2008.

“Nós somos cada vez mais a opção de franchise para os distribuidores na Europa, com alguns dos melhores retalhistas deste negócio” refere Philip Waring, Director de Operações da Mazda Motor Europe. “Uma excelente rede de distribuidores oferece-nos uma vantagem competitiva para vender mais



Mazda Motor de Portugal, Lda

Rua Rosa Araújo nº 2 6º | 1250-195 Lisboa
Tel: +351 21 351 27 70 | Fax: +351 21 351 27 71
jnatario@mazdaeur.com | www.mazda-press.pt |
www.mazda-press.com | www.mazda.pt

automóveis. Nós não vendemos automóveis, são os nossos parceiros que o fazem.”

A Mazda está a aumentar a sua presença na Europa nos centros rurais, bem como nas cidades. A empresa recorre ao recrutamento de distribuidores empreendedores que tenham experiência antecedente no sector do retalho automóvel e que queiram ter um franchise da Mazda.

A ênfase da proposta da Mazda está na oferta de instalações e regras razoáveis, sensatas e com bom controlo de custos. “Tornamos simples a vida dos nossos distribuidores,” acrescenta Waring. “Não exigimos investimentos enormes em instalações ou pesadas sobrecargas administrativas.”

A empresa assinou recentemente novos acordos financeiros com bancos por toda a Europa para oferecer condições de financiamento de topo para os concessionários e para os clientes.

A Mazda quer que os seus concessionários se sintam satisfeitos em trabalhar para a empresa. Waring afirma: “Nós queremos facilitar o negócio e ajudar os distribuidores a alcançar o melhor retorno do seu investimento.”

Amarjit Shokar, 43 anos, tem sido o responsável pela concessão Romford Mazda, no sul de Inglaterra, desde 2007. Amarjit e o seu irmão Kam aderiram a este negócio depois de terem trabalhado durante 12 anos num concessionário de franchises premium.

Amarjit refere: “A Mazda é muito realista e compreensiva naquilo que espera dos seus parceiros. Por exemplo: quando o nosso “showroom” necessita de ser modernizado temos um ano e meio para o fazer.”

Amarjit and Kam estão satisfeitos com a moderna gama de produtos e com os novos acordos financeiros que os estão a ajudar a investir no seu negócio e a vender carros. Os lucros e as vendas aumentaram nos últimos dois anos, com as receitas a subir dos 6,9 milhões de euros para 11,5 milhões euros.

“É fantástico trabalhar com a Mazda”, conclui Amarjit. “Gerir um franchise da Mazda tem sido uma experiência muito agradável. Gostaríamos muito de adicionar-lhe outro.”





#

Para mais informações contacte:

Mazda Motor de Portugal
Jorge Natário – Director de Relações Públicas
Tel: +351 21 351 27 70
[*jnatario@mazdaeur.com*](mailto:jnatario@mazdaeur.com)