

Tradição aliada à modernização

A Clefta alia a tradição dos seus 26 anos de existência à modernização investida nas remodelações dos equipamentos. Uma estratégia bem montada com resultados garantidos

8

A Clefta é uma empresa com 26 anos dedicados à manutenção de elevadores, onde as modernizações/remodelações sempre fizeram parte do nosso trabalho. No entanto, com as alterações que se verificaram na legislação na área dos elevadores na última década e tendo em conta a idade avançada do nosso parque de elevadores, sentimos necessidade de nos posicionarmos no mercado com produtos de grande qualidade. Os clientes que nos contactam para modernizações normalmente, demonstram muito pouco conhecimento sobre a matéria. Nós damos todo o apoio no sentido de aconselhar qual a melhor opção de que normalmente, passa por substituir o necessário. Nas modernizações não nos podemos dar ao luxo de substituir equipamentos que se encontram em bom estado de conservação, por vezes até de melhor qualidade, só para tornar os clientes dependentes, é importante o cliente perceber que só muito excepcionalmente deverá optar por uma substituição total. No primeiro contacto com o cliente demonstramos os nossos conhecimentos técnicos, analisando o estado dos equipamentos existentes, transmitindo a confiança de que o cliente precisa. O mercado de particulares sempre foi a nossa aposta de crescimento porque estamos mais próximos do cliente, logo os nossos serviços são mais facilmente valorizados. Nós somos diferentes porque não

impomos nada ao cliente, pelo contrário, enquadramo-nos nas suas necessidades, e propomos várias soluções possíveis para que tenha o seu elevador a funcionar em segurança total. O cliente na nossa actividade valoriza muito o contacto pessoal e a honestidade, o que acaba por terminar numa relação de confiança mútua.

O mercado de empresas é evolutivo, ou seja vai crescendo. As empresas quando nos consultam já trazem referências e já sabe que estamos à altura da resolução dos seus problemas. Neste mercado já temos grandes clientes de referência como o Besleasing; a Fima; a Administração Regional de Saúde de Lisboa e Vale do Tejo e o Hospital Amadora Sintra onde fizemos um trabalho de recuperação dos elevadores que muito nos orgulha ao adaptarmos Variadores de Frequência aos Quadros de Comandos existentes mantendo todo o restante equipamento, com custos muito reduzidos, aumentando o conforto dos utilizadores, em especial dos doentes no rigor das paragens ao piso das montacabras, tendo ainda a vantagem de reduzimos substancialmente o consumo de energia e de peças específicas.

No que toca ao parque de elevadores este necessita de reconversão, é imenso e não pára de crescer. No entanto as empresas têm que estar preparadas com produtos de

qualidade, fiabilidade e garantia de continuidade, pois só assim se fideliza o cliente.

A nossa aposta baseia-se em equipar os elevadores antigos com as novas tecnologias com destaque para os Quadros de Comando Electrónicos com Variação de Frequência EDEL, com baixo consumo de energia com poupanças na ordem dos 40%, custos de manutenção muito baixos e grande durabilidade.

Para que o cidadão comum entenda a melhor, a grande maioria dos fabricantes de quadros de comando para elevadores renova os seus modelos de fabrico de cinco em cinco anos, os quais não têm possibilidades de compatibilidade entre si, e existindo alguns componentes que rapidamente saem do mercado, exemplo disso são a grande maioria dos quadros de comando montados nos elevadores nos anos 80, que apesar de não serem elevadores velhos, muitos já foram substituídos e os que restam têm os dias contados.

Na Clefta apostámos nos quadros de comando para elevadores EDEL, sendo que em 14 anos vai na terceira geração, recentemente lançada com tecnologia de ponta, em que todos os seus componentes são compatíveis com os dos quadros da primeira e segunda geração.

As outras grandes vantagens dos quadros EDEL é que encaixam na perfeição em qualquer modernização independente da marca ou ano de instalação, e qualquer empresa de manutenção tem acesso facilitado, ou seja são quadros de comando totalmente abertos ao mercado.

Para o ano 2008, os objectivos traçados já foram ultrapassados, quer em vendas, quer em entradas de novos contratos (clientes). O nosso crescimento nos últimos anos tem sido acima dos 8% ao ano, para este ano prevê-se um crescimento superior aos dois dígitos.



Para o ano 2008, os objectivos traçados já foram ultrapassados, quer em vendas, quer em entradas de novos contratos (clientes)