

A Grup Gamma aposta em Portugal na sua estratégia de crescimento

O Grupo abre as portas aos armazéns portugueses que queiram fazer parte de um grande grupo ibérico, e que acreditem neste projeto e queiram tirar proveito das sinergias para crescerem juntos.

A Grup Gamma é um grupo de compras criado no ano de 1989 e atualmente presente em 3 países, Andorra, Espanha e Portugal. Dispõe de dois armazéns reguladores, 85 trabalhadores, 340 parceiros e cerca de 400 pontos de vendas. Esta é a carta de apresentação da Grup Gamma que, no final do ano passado, decidiu apostar no mercado português, no qual, a partir deste ano de 2022, pretende crescer significativamente através da criação de um grupo de compras ibérico. Com este objetivo em mente, o grupo desenvolveu uma gama de diferentes ferramentas agrupadas em 8 áreas de ação perfeitamente definidas: Compras; Logística; Tecnologia; Publicidade; Marcas Próprias; *Retail*; e Formação e Informação.

COMPRAS

O Grupo tem acordos com mais de 300 fornecedores que permitem ao parceiro o acesso a muitas marcas líderes. A política do grupo é de fechar acordos com os fornecedores necessários, com foco no benefício mútuo e trabalho a longo prazo, pelo que só há alteração de marcas caso seja absolutamente necessário. Hoje em dia, a Grup Gamma já está a reunir-se com fabricantes portugueses a fim de chegar a acordos que beneficiem os novos parceiros de Portugal, e assim completar a sua oferta de marcas acordadas.

LOGÍSTICA

É um serviço importante para a Grup Gamma. A partir da década de 1980, o Grupo dispõe de armazéns reguladores situados em Barcelona, onde tem atualmente mais de 10 000 referências em *stock*. **Os parceiros dispõem de dois dias de distribuição semanal** e podem combinar qualquer artigo sem preço mínimo de compra e com entrega com portes pagos. Disponibilizam também serviço de entrega expresso e serviço de entrega direta ao domicílio do cliente final.

Os parceiros podem decidir se querem comprar a partir do armazém central ou comprar diretamente ao fabricante, de acordo com a sua conveniência de compra para compra. A *intranet* permite-lhes fazer consultas ou fazer enco-



▲ O Grupo tem armazéns reguladores com mais de 10 000 referências em *stock*.

mendas 24 horas por dia e consultar o *stock* disponível em qualquer altura. O *Grup Gamma Foshan office* é o escritório de compras que o grupo estabeleceu em 1998 na China, o que lhe permite abastecer-se diretamente nas fábricas chinesas e controlar o processo logístico, bem como verificar a qualidade com inspeções efetuadas pelo pessoal próprio.

TECNOLOGIA

A transformação digital é, em grande parte, um dos investimentos e esforços do Grupo, que acredita que a tecnologia será um fator chave na competitividade dos seus armazéns parceiros. Sem custos, o grupo cria uma página *web* para os parceiros que a queiram, e aqueles que já têm uma página própria podem associá-la à loja *online* da Gamma. Deste modo, efetuam comércio eletrónico sem lhe dedicarem tempo ou dinheiro. Além disso, o grupo é responsável pela manutenção e promoção, bem como pela entrega dos produtos vendidos, e os parceiros recebem ao fim do mês a margem de vendas realizadas nas suas áreas. Para este ano, a Grup Gamma já planeia ter a versão portuguesa totalmente operacional.

Por outro lado, o grupo também coloca à disposição dos parceiros o **software de design de casas de banhos em 3D**, que permite criar ambientes fotorrealistas e mostrar ao cliente uma expectativa a nível visual da sua

casa de banho, incluindo todos os artigos de casa de banho e cerâmica com que o grupo trabalha; bem como o **programa informático** de cada parceiro (**E.R.P**) que pode ser ligado ao da sede através de um *software (webservice)* e permite uma grande poupança de tempo na gestão de preços, encomendas ou notas de entrega. Todas estas ferramentas tecnológicas são gratuitas.

PUBLICIDADE

O grupo pensa que **comprar é importante, mas vender é mais ainda**. Neste sentido, o Grupo dispõe de numerosas ferramentas de *marketing* para atrair novos clientes, tais como o **Guia de Casas de Banho**, cujas 300 páginas “expandem” a loja dos parceiros, e o **Catálogo Profissional** com todos os materiais de construção necessários ao pedreiro. Adicionalmente, os **folhetos trimestrais de distribuição de publicidade** ou as redes sociais são ganchos para aumentar a afluência de visitas aos negócios.

MARCAS PRÓPRIAS

A Grup Gamma foi a primeira central de materiais de construção a ter as suas próprias marcas e fê-lo com um objetivo claro: ter um produto exclusivo para assegurar uma alta rentabilidade para os seus parceiros. As marcas conhecidas sofrem de uma concorrência muito forte e aumentada pelas vendas *online*, o que reduz as margens e asfixia a distribuição. As cadeias que têm marcas exclusivas podem controlar as vendas e, deste modo, defender os parceiros. **BAHO** (casas de banho), **TERRADECOR** (cerâmica) e **GAMMA** (materiais de construção) são algumas das marcas do grupo.

RETAIL

O departamento de “*retail*” ajuda os armazéns do grupo a melhorarem os seus negócios, desde a conceção do armazém até à montagem final do ponto de venda. Desde os anos 90, a Gamma remodelou mais de 120 lojas do Grupo, e esta experiência levou à criação do seu próprio modelo de negócio. Este “*know-how*” está ao serviço dos parceiros, de modo a ajudá-los a melhorarem as suas instalações e aumentarem a rentabilidade.

FORMAÇÃO E INFORMAÇÃO

Os armazéns vendem milhares de referências e incorporam novas famílias de produtos. Neste contexto, a formação contínua é essencial e a necessidade de formação é transversal. Os diretores e gestores também participam nos programas de formação, onde as experiências e informações são partilhadas e, desta forma, o conhecimento é multiplicado.



▲ Os parceiros dispõem de dois dias de distribuição semanal e podem combinar qualquer artigo sem preço mínimo de compra e com entrega com portes pagos.

O Grupo acredita que a tecnologia será um fator-chave na competitividade dos seus armazéns parceiros futuramente

IMAGEM E MARCA

A imagem e a marca de um parceiro não se perdem ao aderir à Gamma. O Grupo acredita que a personalidade de cada parceiro é um bem que tem um grande valor na área e, por este motivo, a imagem do grupo é complementar à do parceiro e não a apaga nem a substitui. Para pertencer a Grup Gamma não é necessário pagar quotas nem *royalties*.

O departamento de “*retail*” ajuda os armazéns do grupo a melhorarem os seus negócios, desde a conceção do armazém até à montagem final do ponto de venda



▲ O grupo pensa que **comprar é importante, mas vender é mais ainda**. Neste sentido, o Grupo dispõe de numerosas ferramentas de *marketing* para atrair novos clientes.