

Tratauto prioriza la atención al cliente

Sus productos están destinados exclusivamente para uso profesional.



Tratauto es un joven grupo de empresas creado en 1999 con el propósito de "comercializar y distribuir productos químicos de la más alta calidad para el sector de la automoción, exclusivamente para uso profesional", y parece que la aventura que iniciaron a finales del siglo XX no les está yendo nada mal: "Posteriormente, introdujimos otras líneas de productos para los sectores de náutica e industria, y si nuestras infraestructuras iniciales se remontan a unas pequeñas instalaciones en el polígono industrial de Tres Cantos (Madrid), hoy, debido al crecimiento de la firma, contamos con una nueva y moderna sede en uno de los más importantes centros industriales de la misma comunidad autónoma, el polígono industrial de Alcobendas."

Esto permite a Tratauto "dar respuesta inmediata" a las necesidades de sus clientes, por cuanto dispone de "una gran capacidad de movimientos y de una organización logística excelente; al final los clientes reciben los productos en un tiempo máximo de entrega de 24

horas si el pedido se cursó en horas hábiles para el transporte, o de 48 horas en caso contrario". Claro que para ello, ha sido necesario invertir en la adquisición de un potente sistema de gestión interno, un moderno equipo informático, una buena flota de vehículos y, más importante todavía, una plantilla de personal altamente cualificado.

Con estos mimbres, Tratauto dispone además de las bases necesarias para gozar de un gran crecimiento futuro, después de haber ido abriéndose paso en el tradicional y competitivo sector del automóvil basándose también en la experiencia acumulada en otras etapas precedentes, y sobre todo, insisten desde la misma empresa, en "la incontestable calidad y efectividad" de su gama dirigida a un tratamiento integral en el mantenimiento de los vehículos, algo que avalan "las más estrictas normas de calidad ISO 9000 y 9001".

En total, Tratauto comercializa una cuarentena de productos, "todos respetuosos con el medio ambiente", aunque ya está preparando para la campaña 2006/07 el lanzamiento de nuevos artículos para el motor de "la máxima calidad existente" en el mercado: "Adicionalmente, se está trabajando en la introducción de productos acordes a las normativas medioambientales Euro 4 y Euro 5 sobre la emisión de gases contaminantes en la Unión Europea."

Campañas de marketing

Cabe añadir ahora que para conseguir posicionar y consolidar su marca Tratauto, esta firma, como ya hemos visto, no ha escatimado ningún esfuerzo, y así ha venido llevando a cabo en los últimos meses también campañas de marketing para lograr la fidelización de sus clientes -grandes grupos, tiendas de recambios y centrales de compra especialmente, a los que se brinda una "gran asistencia técnico-comercial"- y crear una percepción en su mercado potencial.

"Hemos cambiado la imagen de nuestros productos, ahora presentamos

Comercializa y distribuye productos químicos "de la más alta calidad, exclusivamente para uso profesional"

envases metálicos con tapón de seguridad, nos hemos anunciado en diversas revistas especializadas, hemos participado en ferias del sector, en breve dispondremos de una extranet para automatizar la comunicación a nuestra red comercial e implementaremos la venta de nuestros productos a través de Internet... Y otro nuevo reto que vamos a afrontar en un futuro inmediato es la comercialización de otra gama diferente de productos para el sector de los grandes transportes, para lo cual estamos en la puesta en marcha de una sec-



La empresa asegura disponer de una organización logística excelente.