



Oportunidade de revenda

Oportunidade de revenda

Bem-vindo à família global da Revenda Parker independente e à oportunidade única para desenvolver o seu negócio, representado pelos nossos programas Industrial Retail™.

As capacidades internacionais de marketing e distribuição da Parker Hannifin Corporation apoiam todas as ParkerStore®, HOSE DOCTOR® e proprietários empresariais de unidades de serviço independentes.



Enquanto líder mundial em tecnologias e sistemas de movimento e controlo, a Parker proporciona todo o suporte possível para desenvolver o seu negócio independente com um serviço profissional, soluções inovadoras e uma grande qualidade numa ampla gama de produtos.

O Programa de Revenda Parker é um Conceito de Revenda baseado em 3 pilares:

- A própria Loja de Revenda Parker
- O HOSE DOCTOR®, que disponibiliza um serviço de manutenção móvel
- A Unidade de Serviço, que disponibiliza um serviço de manutenção fixo

Este programa já provou a sua eficácia em anos recentes graças a uma forte rede de distribuição que gerou um crescimento lucrativo. O objectivo do Programa de Revenda Parker está em fornecer uma crescente rede na Europa, Médio Oriente e África (EMEA) com produtos de valor acrescentado e serviços de Manutenção/Reparação/Revisão (MRO) ao abrigo de uma marca consistente.

A consistência da marca é importante aos olhos dos clientes, uma vez que nitidamente ajuda a aumentar a fidelidade, confiança mútua e representa uma garantia de qualidade em tudo o que fazemos.



Este foco na qualidade é uma das nossas principais prioridades e envolve permanecer em contacto próximo com as equipas de produção. A disponibilidade imediata de stock de uma ampla gama de produtos faz parte do serviço de qualidade e é aqui que o Programa de Revenda da Parker pode fazer a diferença: ajudar os seus clientes quando a sua fábrica está inoperacional. Isto não só representa um serviço valioso para eles como também constitui uma excelente oportunidade para criar clientes novos para a Manutenção, Reparação e Revisão planeadas.

A forte parceria entre a equipa de Revenda Parker e os nossos distribuidores existentes contribuiu para chegar a mais de 500 ParkerStores na região EMEA. O valor acrescentado deste bem-sucedido modelo de negócios reside nas múltiplas lojas que apenas você é capaz de acrescentar à rede Parker. Graças a esta rede em rápido crescimento, o nosso objectivo consiste em alcançar perto de 1000 lojas no futuro próximo.

ParkerStore®

Desde a fundação em 1993, os nossos clientes têm vindo a confiar nos serviços disponibilizados pela sua ParkerStore local para todas as suas necessidades imediatas em termos de produtos Parker. O crescimento da rede actualmente inclui mais de 2000 pontos de serviço em todo o mundo - um crescimento tanto no alcance físico como na profundidade dos produtos, serviços disponíveis e métodos de entrega acessíveis ao seu cliente.

Podem ser encontradas ParkerStores em mais de 80 países a nível mundial, e a expansão continua numa base diária. Um investimento nas oportunidades de Revenda Industrial da Parker pode ajudar a melhorar dramaticamente a capacidade da sua empresa resistir às flutuações económicas e aos altos e baixos dos seus mercados. Elas confiam no serviço como o diferenciador chave, disponibilizado através de uma ParkerStore localizada convenientemente.



A nossa abordagem de vendas empresarial baseia-se numa Manutenção, Reparação e Revisão (MRO) dos clientes por 80 por cento da sua empresa. O serviço e disponibilidade de produtos chave são os elementos orientadores mais importantes para estes clientes.

Como resultado, irá notar que o número e os tipos de clientes que serve irão aumentar.

Isto pode criar um equilíbrio no portfólio da sua empresa que poderá não apreciar se depender exclusivamente do seu negócio de distribuição tradicional.

A rede ParkerStore é suportada por uma equipa de profissionais que partilham o objectivo de tornar o seu empreendimento no mundo do Industrial Retail™ tão perfeito e rentável quanto possível.

O seu contacto Parker irá dar-lhe assistência nas seguintes áreas chave e será o seu ponto de acesso para todos os recursos descritos neste manual:

- Selecção do local
- Configuração da loja
- Formação de produtos de revenda
- Formação do serviço ao cliente
- Actividades promocionais
- Suporte de vendas
- Planeamento de crescimento
- Marketing



Requisitos para se tornar numa ParkerStore



O sucesso da sua loja depende de tomar partido dos diversos programas e serviços oferecidos pela Parker.

Crie um plano de negócios:

A sua capacidade de ser bem-sucedido na sua operação de uma ParkerStore depende de quão bem analisar a sua oportunidade, desenvolver a sua estratégia de vendas e trabalhar no seu plano.

Quando pensar abrir uma ParkerStore existem diversos critérios a considerar:

Localização - Clientes:

A ParkerStore precisa de se encontrar numa área com uma densidade elevada de clientes que sejam utilizadores finais. Tipicamente, 500 potenciais clientes a uma distância de 20-30 minutos ou perto de uma concentração de instalações para utilizadores finais de grandes dimensões tais como unidades fabris de automóveis, siderúrgicas, fundições de alumínio, etc.

Localização - Clientes:

As instalações devem adequar-se à disposição de uma loja de Revenda e possuir suficiente dimensão para proporcionar a gama de produtos e serviços Parker requerida.

Localização - Clientes:

As instalações devem ser suficientemente visíveis a partir da estrada para capitalizar com o comércio que passe pela zona, em muitos casos uma boa localização poderá ser na vizinhança de unidades da concorrência.

Funcionários:

Para gerir uma loja lucrativa é necessário um número reduzido de funcionários com conhecimentos, motivados e empreendedores. A Parker é responsável por disponibilizar formação tanto técnica como comercial aos funcionários da ParkerStore.

Oferta:

No cerne da oferta de produtos ParkerStore encontra-se a capacidade de montar tubos flexíveis hidráulicos para os clientes. Enquanto linha de orientação, deve possuir um inventário de produtos com uma dimensão suficiente para suportar a sua base de clientes e com suficiente diversidade para suportar todos os tipos empresariais pretendidos no seu espaço geográfico local.

Contrato ParkerStore:

O contrato ParkerStore é um contrato de licença e define as obrigações da Parker e do portador da licença ParkerStore. O contrato foi desenvolvido pelos especialistas legais da Parker para assegurar que vai ao encontro dos requisitos legais em termos de licenciamento e não pode ser mal interpretado como um contrato de franchising. Na maioria dos casos, uma vez que a ParkerStore irá ser gerida por si enquanto Distribuidor, será também efectuado um contrato de Distribuidor padrão na zona EMEA. O contrato ParkerStore suplementa este contrato. O contrato ParkerStore pode ser utilizado como um contrato único quando nenhum contrato de Distribuidor exista.

Formação:

Mesmo que já esteja neste ramo há vários anos, encorajamo-lo a participar numa formação de Profissionais ParkerStore enquanto condição do seu contrato ParkerStore. A formação é explanada na sua totalidade numa brochura separada.

Para além disso, todas as ParkerStore devem:

- Disponibilizar um fabrico personalizado de tubos flexíveis
- Proporcionar horas de funcionamento da loja convenientes
- Reter um Gestor de Loja formado e dedicado
- Reter membros do pessoal amigáveis e orientados para com o serviço
- Possuir a sua própria entrada para os clientes, separada da distribuição
- Possuir uma sala de exposições de revenda com produtos com actividades promocionais eficientes e vitrines
- Aderir aos padrões actuais da marca ParkerStore no que diz respeito à sinalética e actividades promocionais
- Ter um contrato formal com a Parker





Perguntas frequentes

P: O que é uma ParkerStore?

R: Uma ParkerStore baseia-se num conceito de distribuição retalhista de produtos e serviços de alta qualidade sob a etiqueta Parker. Irá ajudá-lo a aumentar a satisfação do seu cliente ao responder às suas necessidades e proporcionar-lhes uma experiência agradável na loja.

P: Uma ParkerStore é um franchise?

R: Não. As ParkerStores não são franchises. Isso significa que não existem custos de início de actividade nem montantes de franchise a serem pagos à Parker. A sua operação baseia-se numa relação contratual com a Parker para disponibilizar/vender produtos e serviços Parker numa loja localizada com uma licença para operar com o nome comercial ParkerStore e as marcas comerciais associadas.

P: Que apoio é prestado pela Parker?

R: A Parker disponibiliza programas de formação de venda que o ajudam a criar tanto uma

especialização técnica como capacidades de venda comerciais tais como marketing, vendas e serviço ao cliente. Também disponibilizamos suporte de marketing, por exemplo para a Grande Abertura de uma ParkerStore, dando acesso a uma ampla gama de ferramentas, literatura, catálogos e outros meios para o ajudar a chegar aos seus clientes. Seremos capazes de o ajudar a identificar novos clientes com base em dados e tendências recolhidas de operações similares na sua área e em todo o mundo, ajudando-o a cativar esses clientes.

P: Que produtos são tipicamente vendidos por uma ParkerStore?

R: As ParkerStores tradicionalmente vendem produtos do Fluid Connector Group enquanto a sua oferta chave. À medida que o programa continua a desenvolver-se, e à medida que outros grupos de produtos da Parker reconhecem o valor do canal de revenda, a ParkerStore evoluiu para

reflectir estes novos produtos chave. Esta evolução pode ser vista em diversos países em todo o mundo e cresceu até incluir ParkerStores baseadas em Hidráulica de Camiões e Filtragem Marinha. Contacte o seu representante Parker para obter mais informações.

P: Uma ParkerStore pode vender produtos da concorrência?

R: Não. Não poderá, sob quaisquer circunstâncias ter em stock produtos que não sejam da Parker e que concorram com qualquer um dos produtos chave Parker vendidos na sua loja. No entanto, é permitido que uma ParkerStore venda produtos que completem a gama de produtos, para uma cobertura de superfície máxima de 25% da sua ParkerStore.

P: Quantas ParkerStores existem?

R: Existem actualmente mais de 2000 ParkerStores a operar a nível mundial, e todos os dias são adicionadas mais à rede.

Os seus benefícios

- Acesso a uma rede internacional
- A disponibilidade local reduz os custos de inventário
- Melhora a sua produtividade
- Aumenta o seu rendimento
- Faz crescer a sua empresa ao expandir a consciencialização da marca Parker
- Permite-lhe conquistar novos clientes

Benefícios para o cliente

- Uma média de 2000 produtos em cada ParkerStore para utilização imediata
- Catálogo dedicado com 10 000 números de peças
- Oficina de montagem de tubos flexíveis, com funcionários com formação integral
- Acesso ao sistema de acompanhamento e gestão de tubos flexíveis Parker Tracking System (PTS)*
- Ambiente de vendas que permite uma aquisição simples de produtos adicionais
- Disponibiliza aos clientes um acesso simples a conhecimento especializado

Para obter mais informações, consulte www.parkerstore.com

* O Parker Tracking System é um serviço único disponível exclusivamente para clientes Parker, de modo a substituir conjuntos de tubos flexíveis com rapidez, simplicidade e precisão.

HOSE DOCTOR®



O HOSE DOCTOR® é uma oficina de substituição de tubos flexíveis móvel sobre rodas. Chegam ao local de trabalho totalmente preparados e com todos os tubos flexíveis, conectores, adaptadores e produtos acessórios necessários para tornarem os seus clientes funcionais 24 horas por dia, 7 dias por semana.

A Parker suporta a empresa HOSE DOCTOR® ao ajudá-la a identificar mercados chave, tanto móveis como industriais, que reconhecem o valor do serviço que disponibilizam. Ajudamo-los a seleccionar e armazenar a combinação certa de produtos para ir ao encontro do seu mercado ou geografia únicos, de modo a que possam satisfazer as necessidades dos cliente na primeira vez e em todas as ocasiões subsequentes.

O ritual diário de um HOSE DOCTOR deve incluir uma combinação sólida de chamadas de vendas, serviços de manutenção e chamadas de emergência. A marca do HOSE DOCTOR é a capacidade de efectuar com rapidez a substituição de conjuntos de tubos flexíveis no local. A especialização técnica na selecção de tubos flexíveis e conectores é correspondida pela rapidez da substituição de conjuntos de tubos flexíveis.

O ponto fulcral do trabalho é criar relações com os seus clientes. Vender quem é.
Vender o serviço HOSE DOCTOR.

Fazer o trabalho correctamente com os produtos Parker certos. Qualquer hora do dia ou da noite. É isto que o HOSE DOCTOR é.

A oportunidade

As oportunidades existem para que se estabeleça como um distribuidor de serviços móvel HOSE DOCTOR independente em praticamente qualquer lugar do mundo. Actualmente, operam a nível global mais de 1000 HOSE DOCTORS.

Os HOSE DOCTORS são maioritariamente de dois tipos: Propriedade do distribuidor ou Proprietário/Operador. Os HOSE DOCTORS propriedade do distribuidor são funcionários ou de um distribuidor Parker existente ou do seu estabelecimento comercial, a ParkerStore.

Proprietários/Operadores são licenciados pela marca HOSE DOCTOR, que é propriedade da Parker, e operam ao abrigo

de um contrato de distribuição com um distribuidor "anfitrião". Cliente típicos de um HOSE DOCTOR incluem empresas de construção rodoviária e de edifícios, fornecedores de aluguer de equipamentos e gestores de materiais, assim como armazéns - em qualquer lugar onde sistemas hidráulicos e pneumáticos tenham uma utilização significativa. Existem oportunidades em praticamente todas as indústrias.

Prensas de impressão, instalações de estampagem, siderúrgicas, madeireiras e operações de fabrico de todos os tipos utilizam sistemas hidráulicos e pneumáticos, sendo uma fonte de potenciais clientes.

Quando estiver pronto a analisar com mais seriedade tornar-se num HOSE DOCTOR, podemos ajudá-lo a definir a oportunidade de mercado no seu território e a configurar um plano de acção para obter todos os negócios possíveis.

Requisitos para se tornar num HOSE DOCTOR®



Crie um plano de negócios:

A sua capacidade de ser bem-sucedido na sua operação de HOSE DOCTOR depende de quão bem analisar a sua oportunidade, desenvolver a sua estratégia de vendas e trabalhar no seu plano.

Seguro:

Precisamos que os nossos distribuidores HOSE DOCTOR possuam o seu próprio seguro pessoal (por ex. carrinha, engenheiros, etc.) para poderem operar com a marca HOSE DOCTOR. Os limites e os valores dedutíveis podem variar de país para país.

Veículo e marca:

O veículo do seu HOSE DOCTOR não só publicita a sua empresa como promove a marca HOSE DOCTOR. É por isso que possuímos um programa definido para a idade, tipo e aparência do veículo. Se possuir um veículo que gostaria de converter num veículo de serviço HOSE DOCTOR da ParkerStore, podemos informá-lo se ele é apropriado ou não. Podemos ajudá-lo na modernização e iremos trabalhar consigo para desenvolver o inventário apropriado, que por exemplo se adequa na perfeição a uma carrinha Mercedes com um tejadilho alto e uma distância média entre os seus eixos.

Contrato de distribuidor:

Para o assistir na implementação e configuração de novas carrinhas HOSE DOCTOR, foi assinado com um fornecedor um Contrato de Fornecimento pan-europeu. Neste contrato, a Parker criou uma especificação "preferencial" para a preparação de uma carrinha HOSE DOCTOR. A intenção é que após adquirir a carrinha, esta seja entregue na localização do fornecedor local. A carrinha será preparada e devolvida pronta a ser carregada com o inventário. Note que tem liberdade para escolher outros fornecedores, apesar de ser improvável que outros fornecedores

sejam tão financeiramente vantajosos quanto o fornecedor seleccionado pela Parker.

Formação:

Mesmo que já esteja neste ramo há vários anos, continua a ser obrigatório que passe por formação HOSE DOCTOR como condição do seu contrato de distribuição. A formação é uma combinação de desenvolvimento de capacidades online e pessoalmente e de testes, assegurando que compreende totalmente as linhas de produtos Parker, as ferramentas e as tolerâncias no que diz respeito à substituição de tubos flexíveis.

Passo 1:

Desenvolva o seu plano de negócios: Este documento será uma descrição geral da sua estratégia empresarial, oportunidade de mercado, objectivos de vendas e metas de crescimento. Irá ajudá-lo a compreender o potencial e os obstáculos inerentes a começar o seu próprio negócio.

Passo 2:

Encontre-se com um representante Parker e, se necessário, faça um contrato de confidencialidade com a Parker para não revelar detalhes subsequentes do programa HOSE DOCTOR. Após assinar, iremos percorrer os detalhes de um contrato de distribuição típico, e revelar outros requisitos e expectativas que precisam de ser consideradas antes de iniciar o seu negócio HOSE DOCTOR.

Passo 3:

Formação - Não obstante os seus antecedentes, precisamos que os novos HOSE DOCTORS passem por formação no que diz respeito à identificação e instalação de produtos Parker. Deve ser considerada um elemento vital no desenvolvimento da sua empresa e é obrigatória para todos os HOSE DOCTORS.

Passo 4:

Preparação do veículo e aquisição do stock. Qualquer que seja a sua escolha final, o seu veículo deve ficar pronto a trabalhar com a adição de uma serra de corte e uma prensa de tubos flexíveis, que podem ser especificados pela Parker.

Passo 5:

O seu representante Parker pode ajudá-lo a desenvolver uma lista do mercado alvo e a conduzir um esforço de marketing alargado em seu nome, incluindo uma campanha de marketing directa anunciando o seu negócio.

Passo 6:

Treino e formação contínuos: Porque o sucesso do programa HOSE DOCTOR acaba por depender do sucesso dos operadores individuais, é por isso que estamos interessados em que comece bem e continue a desenvolver as suas capacidades. Temos um suporte de marketing para assegurar que permanece junto dos seus clientes - mesmo quando não puder apresentar-se pessoalmente.



Imagem não contratual



Perguntas frequentes

P: HOSE DOCTOR é um franchise?

R: Não. HOSE DOCTORS não são franchises. Isso significa que não existem custos de início de actividade nem montantes de franchise a serem pagos à Parker. A sua operação baseia-se numa relação contratual com a Parker para disponibilizar serviços numa área designada em troca de um preço favorável dos produtos Parker utilizados na sua empresa.

P: O que faz um HOSE DOCTOR?

R: Todos os dias são diferentes para um HOSE DOCTOR, mas a descrição essencial do trabalho permanece a mesma: identificar, diagnosticar e substituir conjuntos de tubos flexíveis em sistemas hidráulicos e pneumáticos. A marca de um HOSE DOCTOR é o serviço, que é disponibilizado onde quer que o cliente precisar dele. Um HOSE DOCTOR é uma parte integral da rede de distribuição Parker, e proporciona um apoio de emergência a muitos Fabricantes de Equipamentos Originais que dependem de

tubos flexíveis e conectores Parker para o funcionamento do equipamento que fabricam.

P: Que apoio é prestado pela Parker?

R: A Parker disponibiliza um apoio substancial ao seu novo negócio. O nosso apoio inclui, mas não se limita a, formação técnica, marketing e promoção globais, formação de vendas, formação de produtos e pode incluir assistência em gestão territorial e desenvolvimento empresarial.

P: Que clientes são tipicamente servidos por um HOSE DOCTOR?

R: Conjuntos de tubos flexíveis hidráulicos podem ser encontrados em milhares de aplicações de movimento e controlo em todo o mundo, portanto os HOSE DOCTORS podem contactar uma grande variedade de clientes enquanto parte dos seus mercados alvo. Alguns dos clientes mais comuns incluem os proprietários de equipamentos de construção, empresas de aluguer e transporte, operações

de fabrico, empresas de logística e gestão de materiais, madeiras, instalações de estampagem, linhas de montagem e serviços de elevação aérea, para citar apenas alguns.

P: Quantos HOSE DOCTORS existem?

R: Existem actualmente mais de 1000 HOSE DOCTORS a nível mundial, e todos os dias são adicionados mais à rede.



Os seus benefícios

- Produtos de qualidade garantida
- Reduz os seus custos operacionais
- Qualidade de serviço reconhecida pelo mercado
- Aumenta a sua margem de lucro
- Stock alargado a bordo
- Permite-lhe conquistar novos clientes

Benefícios para o cliente

- Substituição dos tubos flexíveis efectuada por pessoal com formação integral
- Garantia de 12 meses sobre conjuntos de tubos flexíveis Parker
- Mais de 1000 carrinhas a nível mundial
- Tempo de inactividade minimizado: objectivo de tempo de espera no máximo de uma hora
- Acesso ao sistema de acompanhamento e gestão de tubos flexíveis Parker Tracking System (PTS)

Para obter mais informações, consulte www.parkerstore.com

Unidade de serviço



Nascido das necessidades únicas das operações de exploração mineira remotas, o programa de unidades de serviço ParkerStore Onsite evoluiu e agora serve uma diversa gama de aplicações de mercado, entre elas aplicações de petróleo, gás, construção, fabrico e marinhas, mas as possibilidades são ilimitadas.

O seu representante de revenda pode ajudá-lo a identificar oportunidades para unidades de serviço no seu espaço geográfico e assisti-lo na instalação e abastecimento de uma unidade de serviço para ir ao encontro dessa oportunidade de negócio.

Este programa verdadeiramente adiciona valor que pode separar a sua empresa da concorrência e o seu preçário possui opções que lhe podem permitir permanecer competitivo ao longo do tempo. Tal como uma ParkerStore, uma unidade de serviço Onsite proporciona um lugar único e conveniente onde dar resposta a todas as suas necessidades em termos de produtos. Totalmente personalizáveis, estas unidades de serviço são espaços de trabalho móveis abastecidos com o inventário e equipamentos necessários para uma montagem rápida, simples e financeiramente vantajosa do tubo flexível.

A unidade de serviço é um programa particularmente adequado a oportunidades remotas ou de curto prazo tais como:

- Minas
- Trabalhos de construção civil
- Plataformas ao largo da costa de petróleo e gás
- Localizações em portos

O serviço disponibilizado por uma unidade de serviço pode ir desde a substituição de tubos flexíveis a um suporte Parker com stock e pessoal completos de um local de construção.

O serviço escolhido depende do cliente ou dos requisitos geográficos. Com uma Unidade de Serviço ParkerStore Onsite, os produtos críticos para conectores de fluidos, ferramentas de fabrico de tubos flexíveis e outros componentes

do sistema hidráulico estão imediatamente disponíveis mesmo nos locais de trabalho mais remotos.

As novas unidades de serviço móveis oferecem uma solução conveniente para os clientes com acesso limitado a peças de substituição críticas devido a restrições físicas (uma mina num local afastado) ou logísticas (um aeroporto atarefado) do local de trabalho. Quando um novo conjunto de tubos flexíveis ou rígidos tiver de ser fabricado para manter o equipamento essencial funcional, e em situações nas quais a deslocação até o distribuidor hidráulico mais próximo implique horas de tempo de inactividade adicional, as unidades de serviço ParkerStore Onsite podem ajudar os clientes a permanecerem produtivos e rentáveis.

As unidades de serviço ParkerStore Onsite são especificamente concebidas para suportar os ambientes difíceis e exigentes comuns em operações fora da auto-estrada, podendo ser personalizadas para ir ao encontro de necessidades específicas do local de trabalho ou projecto.

Pode escolher a partir de várias opções, incluindo prateleiras, armários, mesas de trabalho, guinchos de materiais e enroladores de tubos flexíveis para manter as ferramentas e o inventários seguros e organizados. O programa de etiquetas nos caixotes da Parker torna a identificação dos produtos e o reabastecimento de stock ainda mais simples.

Cada unidade de serviço iluminada proporciona diversas saídas eléctricas para os equipamentos, estando por outro lado disponíveis geradores para uma solução energética verdadeiramente autónoma. Para ambientes particularmente quentes ou frios, as unidades de serviço podem ser equipadas com isolamento e sistemas de aquecimento/ar condicionado para tornar as condições mais confortáveis para o pessoal de serviço.

Todas as unidades de serviço têm o apoio total da rede de serviço global da Parker, incluindo mais de 5000 distribuidores de stock a nível mundial capazes de fornecer o inventário crítico consoante a procura.

Este suporte começa com a entrega e instalação e pode alargar-se aos equipamentos, manutenção e formação de segurança, quando necessária, tornando a Parker um parceiro único para soluções de locais de trabalho móveis inteligentes.



Imagem não contratual

Descrição geral da unidade de serviço

Os espaços de trabalho ParkerStore Onsite são modificados e equipados com todos os equipamentos e inventários necessários para uma montagem eficiente dos tubos flexíveis em locais remotos.

- Contentor de expedição de 10', 20' ou 40' de comprimento conforme ISO
- Estantes e prateleiras
- Armazenamento de peças
- Serra para tubos
- Prensa (diversos)
- Exaustor
- Serviço eléctrico
- HVAC/isolamento
- Grua de manuseamento de materiais
- Parker Tracking System

Um representante Parker irá ajudá-lo a determinar o equipamento necessário, incluindo serras para tubos flexíveis, prensas e um inventário inicial de tubos flexíveis e conectores necessários ao seu local de trabalho. As unidades de serviço Parker podem ser entregues com "chave-na-mão" e prontas a funcionar. Uma agenda marcada antecipadamente para reabastecer o stock pode ser agendada para ajudar a assegurar que possui sempre as peças essenciais para manter a sua frota, e a unidade de serviço poderá ser reabastecida por si, mantendo o tempo de inactividade num nível mínimo.



Perguntas frequentes

P: O que faz uma unidade de serviço?

R: *ParkerStore Onsite é uma solução móvel (portátil) e modularizada do espaço de trabalho. Os serviços primários disponibilizados pela Parker serão soluções de montagem de tubos flexíveis hidráulicos e de gestão de inventário.*

P: Que apoio é prestado pela Parker?

R: *A unidade de serviço encontra-se totalmente equipada pela Modul System (acordo de fornecedor preferencial: um acordo similar ao de um HOSE DOCTOR) e pode ser providenciado um suporte integral de gestão de inventário pelo seu Representante Parker.*

P: Quem são os clientes de uma unidade de serviço?

R: *Uma unidade de serviço serve uma ampla gama de tipos de projectos e mercados, tais como a Exploração Mineira/ Construção/Silvicultura/ Aeroportos/Óleo e Gás.*

P: Uma unidade de serviço pode ser alugada?

R: *Para projectos a curto e médio prazo encontram-se disponíveis soluções de aluguer. Para projectos a longo prazo (com duração superior a um ano) as unidades de serviço são normalmente vendidas.*



Os seus benefícios

- Capacidade de serviço adicional
- Completamente portátil: a oficina desloca-se até o seu local de trabalho
- Reduz os níveis e custos de inventário
- Melhora a sua utilização da instalação e a produtividade
- Aumenta o seu rendimento
- Permite-lhe conquistar novos clientes

Benefícios para o cliente

- Disponibilidade imediata no local, 24 horas por dia
- Oficina e inventário personalizados para se adequarem às necessidades do seu local
- Opcionalmente as operações podem ser conduzidas por pessoal Parker formado ou pelo seu próprio pessoal
- Acesso ao sistema de acompanhamento e gestão de tubos flexíveis Parker Tracking System (PTS)



Tecnologias de movimento e controlo da Parker

Na Parker, somos orientados por um empenho contínuo em ajudar os nossos clientes a se tornarem mais produtivos e conseguir níveis superiores de rendimento ao criar os melhores sistemas para os seus requisitos. Implica perspectivar as aplicações dos clientes através de diversos ângulos para encontrar novos modos de criar valor. Qualquer que seja a tecnologia de movimento e controlo necessária, a Parker possui a experiência, amplitude de produtos e alcance global para ter resultados consistentemente. Nenhuma empresa possui mais conhecimentos sobre tecnologias de movimento e controlo do que a Parker. Para obter mais informações, ligue para 00800 27 27 5374



Espaço aéreo **Mercados chave**

Serviços de segundo mercado
Transportes comerciais
Motores
Aviação geral e empresarial
Helicópteros
Veículos de lançamento
Aeronaves militares
Mísseis
Geração de energia
Transportes regionais
Veículos aéreos não tripulados

Produtos chave

Sistemas de controlo e produtos de actuação
Sistemas e componentes do motor
Sistemas e componentes de transporte de fluidos
Dispositivos de medição, entrega e atomização de fluidos
Sistemas e componentes de combustível
Sistemas de inerteização de depósitos de combustível
Sistemas e componentes hidráulicos
Gestão térmica
Rodas e travões

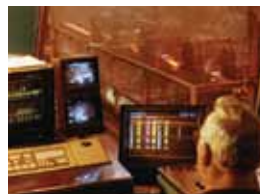


Controlo da climatização **Mercados chave**

Agricultura
Ar condicionado
Maquinaria de construção
Alimentos e bebidas
Maquinaria industrial
Ciências da vida
Petróleo e gás
Refrigeração de precisão
Processo
Refrigeração
Transportes

Produtos chave

Acumuladores
Actuadores avançados
Controlos de CO₂
Controladores electrónicos
Secadores de filtro
Válvulas de corte manuais
Permutadores de calor
Tubo flexível e conectores
Válvulas de regulação da pressão
Distribuidores de refrigerante
Válvulas de alívio de segurança
Bombas inteligentes
Válvulas solenóides
Válvulas de expansão termostáticas



Electromecânica **Mercados chave**

Espaço aéreo
Automação fabril
Ciências da vida e medicina
Ferramentas de maquinaria
Maquinaria de embalagem
Máquinas de papel
Maquinaria e conversão de plásticos
Metais primários
Semicondutores e electrónica
Têxteis
Fios e cabos

Produtos chave

Transmissões e sistemas AC/CC
Actuadores eléctricos, robôs de coordenadas cartesianas e elementos de deslizamento
Sistemas de actuação electrohidrostáticos
Sistemas de actuação electromecânicos
Interface homem máquina
Motores lineares
Motores de passo, servo motores, transmissões e controlos
Extrusões estruturais



Filtragem **Mercados chave**

Espaço aéreo
Alimentos e bebidas
Instalação industrial e equipamentos
Ciências da vida
Marinha
Equipamento móvel
Petróleo e gás
Geração de energia e energia renovável
Processo
Transportes
Purificação de água

Produtos chave

Geradores de gás analíticos
Filtros e secadores de ar comprimido
Sistemas de ar, refrigerante, combustível e filtragem de óleo do motor
Sistemas de monitorização da condição do fluido
Filtros hidráulicos e de lubrificação
Geradores de hidrogénio, nitrogénio e ar zero
Filtros dos instrumentos
Filtros de membrana e de fibra
Microfiltragem
Filtragem de ar estéril
Filtros e sistemas de dessalinização e purificação da água



Manuseamento de fluidos e gás

Mercados chave

Elevação aérea
Agricultura
Manuseamento de químicos a granel
Maquinaria de construção
Alimentos e bebidas
Fornecimento de combustível e gás
Maquinaria industrial
Ciências da vida
Marinha
Exploração mineira
Móvel
Petróleo e gás
Energia renovável
Transportes

Produtos chave

Válvulas de retenção
Conectores para o transporte de fluidos de pressão reduzida
Conectores umbilicais para águas profundas
Equipamento de diagnóstico
Acooplamentos dos tubos flexíveis
Tubo flexível industrial
Sistemas de amarração e cabos eléctricos
Tubo flexível PTFE e tubagem
Acooplamentos rápidos
Tubos flexíveis em borracha e termoplásticos
Conectores e adaptadores dos tubos
Tubagem e conectores plásticos



Hidráulica

Mercados chave

Elevação aérea
Agricultura
Energia alternativa
Maquinaria de construção
Silvicultura
Maquinaria industrial
Ferramentas de maquinaria
Marinha
Manuseamento de materiais
Exploração mineira
Petróleo e gás
Geração de energia
Veículos de recolha de lixo
Energia renovável
Hidráulica de camiões
Equipamentos para relevados

Produtos chave

Acumuladores
Válvulas de cartucho
Actuadores electrohidráulicos
Interfaces homem máquina
Transmissões híbridas
Cilindros hidráulicos
Motores e bombas hidráulicas
Sistemas hidráulicos
Válvulas e controlos hidráulicos
Direcção hidroestática
Circuitos hidráulicos integrados
Tomadas de potência
Unidades de alimentação
Actuadores rotativos
Sensores



Pneumática

Mercados chave

Espaço aéreo
Transportador e manuseamento de materiais
Automação fabril
Ciências da vida e medicina
Ferramentas de maquinaria
Maquinaria de embalagem
Transportes e automóveis

Produtos chave

Preparação aérea
Conectores em latão e válvulas
Coletores
Acessórios pneumáticos
Actuadores e agarradores pneumáticos
Válvulas e controlos pneumáticos
Desacoplamentos rápido
Actuadores rotativos
Tubos flexíveis e acooplamentos em borracha e termoplásticos
Extrusões estruturais
Tubagem e conectores termoplásticos
Geradores de vácuo, ventosas e sensores



Controlo processual

Mercados chave

Combustíveis alternativos
Biofarmacéutica
Químicos e refinaria
Alimentos e bebidas
Marinha e estaleiros navais
Médicos e dentistas
Microelectrónica
Energia nuclear
Exploração petrolífera ao largo da costa
Petróleo e gás
Farmacéutica
Geração de energia
Pasta de papel e papel
Aço
Água/água residual

Produtos chave

Instrumentos analíticos
Produtos e sistemas de condicionamento da amostra analítica
Conectores e válvulas de injeção química
Conectores, válvulas e bombas de fornecimento de químicos fluoropolímeros
Conectores, válvulas, reguladores e controladores de fluxo digitais de fornecimento de gás de elevada pureza
Medidores de fluxo de massa/controladores industriais
Conectores de tubos permanentes sem soldadura
Reguladores e controladores de fluxo industriais com precisão
Seccionamento duplo e purgas de controlo processual
Conectores, válvulas, reguladores e válvulas colectoras de controlo processual



Vedação e blindagem

Mercados chave

Aero-espaço
Processamento químico
Consumidor
Energia de fluidos
Elementos industriais gerais
Tecnologia da informação
Ciências da vida
Microelectrónica
Força militar
Petróleo e gás
Geração de energia
Energia renovável
Telecomunicações
Transportes

Produtos chave

Vedantes dinâmicos
O-rings elastoméricos
Design e montagem de instrumentos electro-médicos
Blindagem EMI
Vedantes elastoméricos fabricados extrudidos e com corte preciso
Vedantes metálicos de temperatura elevada
Formas elastoméricas homogéneas e inseridas
Fabrico e montagem de dispositivos médicos
Vedantes compostos retidos em metal e plástico
Janelas ópticas blindadas
Tubagem e extrusões em silicone
Gestão térmica
Amortecimento da vibração

ENGINEERING YOUR SUCCESS.

Parker no mundo

Europa, África e Oriente Médio

AE – Emirados Árabes Unidos, Dubai
Tel: +971 4 8127100
parker.me@parker.com

AT – Áustria, Wiener Neustadt
Tel: +43 (0)2622 23501-0
parker.austria@parker.com

AT – Europa Oriental, Wiener Neustadt
Tel: +43 (0)2622 23501 900
parker.easteurope@parker.com

AZ – Azerbaijão, Baku
Tel: +994 50 2233 458
parker.azerbaijan@parker.com

BE/LU – Bélgica, Nivelles
Tel: +32 (0)67 280 900
parker.belgium@parker.com

BY – Bielorrússia, Minsk
Tel: +375 17 209 9399
parker.belarus@parker.com

CH – Suíça, Etoy
Tel: +41 (0)21 821 87 00
parker.switzerland@parker.com

CZ – República Checa, Klecany
Tel: +420 284 083 111
parker.czechrepublic@parker.com

DE – Alemanha, Kaarst
Tel: +49 (0)2131 4016 0
parker.germany@parker.com

DK – Dinamarca, Ballerup
Tel: +45 43 56 04 00
parker.denmark@parker.com

ES – Espanha, Madrid
Tel: +34 902 330 001
parker.spain@parker.com

FI – Finlândia, Vantaa
Tel: +358 (0)20 753 2500
parker.finland@parker.com

FR – França, Contamine s/Arve
Tel: +33 (0)4 50 25 80 25
parker.france@parker.com

GR – Grécia, Atenas
Tel: +30 210 933 6450
parker.greece@parker.com

HU – Hungria, Budaörs
Tel: +36 23 885 470
parker.hungary@parker.com

IE – Irlanda, Dublin
Tel: +353 (0)1 466 6370
parker.ireland@parker.com

IT – Itália, Corsico (MI)
Tel: +39 02 45 19 21
parker.italy@parker.com

KZ – Cazaquistão, Almaty
Tel: +7 7273 561 000
parker.easteurope@parker.com

NL – Países Baixos, Oldenzaal
Tel: +31 (0)541 585 000
parker.nl@parker.com

NO – Noruega, Asker
Tel: +47 66 75 34 00
parker.norway@parker.com

PL – Polónia, Varsóvia
Tel: +48 (0)22 573 24 00
parker.poland@parker.com

PT – Portugal, Leca da Palmeira
Tel: +351 22 999 7360
parker.portugal@parker.com

RO – Roménia, Bucareste
Tel: +40 21 252 1382
parker.romania@parker.com

RU – Rússia, Moscow
Tel: +7 495 645-2156
parker.russia@parker.com

SE – Suécia, Spånga
Tel: +46 (0)8 59 79 50 00
parker.sweden@parker.com

SK – Eslováquia, Banská Bystrica
Tel: +421 484 162 252
parker.slovakia@parker.com

SL – Eslovênia, Novo Mesto
Tel: +386 7 337 6650
parker.slovenia@parker.com

TR – Turquia, Istanbul
Tel: +90 216 4997081
parker.turkey@parker.com

UA – Ucrânia, Kiev
Tel: +380 44 494 2731
parker.ukraine@parker.com

UK – Reino Unido, Warwick
Tel: +44 (0)1926 317 878
parker.uk@parker.com

ZA – África do Sul, Kempton Park
Tel: +27 (0)11 961 0700
parker.southafrica@parker.com

América do Norte

CA – Canadá, Milton, Ontario
Tel: +1 905 693 3000

US – Estados Unidos, Cleveland
Tel: +1 216 896 3000

Ásia-Pacífico

AU – Austrália, Castle Hill
Tel: +61 (0)2-9634 7777

CN – China, Shanghai
Tel: +86 21 2899 5000

HK – Hong Kong
Tel: +852 2428 8008

IN – Índia, Mumbai
Tel: +91 22 6513 7081-85

JP – Japão, Tóquio
Tel: +81 (0)3 6408 3901

KR – Coreia do Sul, Seoul
Tel: +82 2 559 0400

MY – Malásia, Shah Alam
Tel: +60 3 7849 0800

NZ – Nova Zelândia, Mt Wellington
Tel: +64 9 574 1744

SG – Singapura
Tel: +65 6887 6300

TH – Tailândia, Bangkok
Tel: +662 186 7000-99

TW – Taiwan, Taipei
Tel: +886 2 2298 8987

América do Sul

AR – Argentina, Buenos Aires
Tel: +54 3327 44 4129

BR – Brasil, Sao Jose dos Campos
Tel: +55 800 727 5374

CL – Chile, Santiago
Tel: +56 2 623 1216

MX – México, Apodaca
Tel: +52 81 8156 6000

Departamento de Informações sobre o Produto
Número verde: 00 800 27 27 5374

(a partir de AT, BE, CH, CZ, DE, DK, EE, ES, FI, FR, IE, IL, IS, IT, LU, MT, NL, NO, PL, PT, RU, SE, SK, UK, ZA)

**Parker Hannifin Portugal,
Soc. Unipessoal, Lda.**
Travessa da Bateria 184, R/C
Dto./1 Esq., 4450-625 Leca da Palmeira
Tel.: +351 (0)22 999 7360
Fax: +351 (0)22 996 1527
parker.portugal@parker.com
www.parker.com

