

No Topo para a Natureza!



António Lobo e o seu sócio José Ramos viveram cerca de dez anos em Moçambique. E de lá trouxeram uma ideia de negócio – A TOPO®.

A TOPO® oferece um serviço de aluguer de tendas rooftop, instaláveis no tejadilho de qualquer viatura automóvel. Um serviço que inclui instalação e desinstalação da tenda, limpeza e desinfeção, formação e aconselhamento sobre a utilização da mesma, entre outros serviços complementares.

A observação da relação próxima e descomplexada que os africanos mantêm com a natureza levou estes dois empreendedores a procurar oferecer não apenas um serviço, mas acima de tudo um estilo de vida diferente. A TOPO® surge, assim, como uma solução "low-cost", segura, prática e cool.

Com uma proposta de valor inovadora o sucesso da aceitação do produto obrigou a duplicação da oferta de tendas por ofici-

na num espaço de 3 meses. Mesmo assim, estão regularmente "fully booked". Acre-

ditam que as condições que Portugal tem para oferecer – cultura, pessoas e lugares



absolutamente fantásticos e diversificados – é uma realidade que desperta cada vez mais a curiosidade e o espírito aventureiro dos portugueses.

Os turistas que visitam o nosso país também não foram esquecidos e a dupla de empreendedores está neste momento a preparar uma solução com duas vertentes distintas: “Uma para os turistas que viajam para Portugal na sua própria viatura, e outra para os clientes que chegam de avião. Para esta última, estamos há um ano a desenvolver um projeto paralelo com um parceiro, que será lançado em meados de outubro. Será igualmente uma proposta de valor totalmente inovadora”, afirmam.

A rapidez e qualidade no serviço de instalação é a fundamental e tem sido uma preocupação constante “Estamos constantemente a otimizar processos operacionais, em particular no que diz respeito à instalação. No início da nossa operação, a instalação tinha uma duração média de 40 minutos, assumindo-se como o principal 'bottleneck' do negócio, na medida em que limitava a nossa entrega. O esforço que fizemos, através de aquisição de ferramentas adequadas, melhoramento dos procedimentos e desenvolvimento de equipamento, já resultou na redução do tempo médio de instalação para menos de metade da performance inicial.”



Crescer é também um dos principais objetivos dos empresários que, além de Lisboa, já contam com uma oficina no Porto, estando e estão previstas abrirem mais duas até ao final do ano – Faro e Chaves. 2020 trará a expansão internacional.

Que conselhos dão a quem quer empreender?

Cada experiência tem o seu aprendizado, para além dos conselhos básicos inerentes a qualquer startup; neste sentido, pen-

so que a forma assertiva e determinada como enfrentamos os desafios que se nos deparam são determinantes no sucesso do nosso projeto e terão certamente valor acrescentado noutra iniciativa empreendedora. A perseverança e a flexibilidade, ou, se quisermos, a capacidade de adaptação e a entrega, são fundamentais. Criar soluções oportunas e não inventar problemas – “descomplicar” é palavra de ordem. E mais do que tudo, acreditar naquilo que se está a oferecer. ■



Para utilizar o serviço:

- O cliente faz a reserva no site (pode também contactar diretamente) e valida a mesma com o pagamento (Mb way, Transferência, Referência Bancária, Visa, Mastercard ou Paypal);
- A confirmação da reserva desenrola procedimentos internos de planeamento para garantir que o check-in acontece adequada e oportunamente;
- Na data e hora da reserva, o cliente desloca-se à oficina e em menos de 20 minutos fazem a instalação e formação;
- Durante a estadia está disponível ajuda remota para qualquer esclarecimento ou dica necessária;
- Na data de check-out o cliente desloca-se novamente à oficina para desinstalar o equipamento.