

Lusotufo

Empresa líder na produção ibérica de alcatifas, na conquista de novos mercados!

Com mais de sete décadas de história, a Lusotufo assenta os seus valores em três pilares: qualidade, inovação e satisfação dos clientes. A excelência das matérias-primas utilizadas, o know-how adquirido, as sinergias entre as empresas do grupo, o trabalho desenvolvido pelo gabinete design, a utilização de tecnologias de ponta na elaboração de alcatifas e tapetes, permitiram à Lusotufo apurar a qualidade e a originalidade dos seus produtos, fatores decisivos para a consolidação da sua imagem.

Com sede em Cortegaça, Ovar, o Grupo Lusotufo é atualmente composto por quatro empresas, localizadas a norte de Portugal e cuja dinâmica sinérgica potencia o controle total do processo produtivo desde a aquisição da matéria-prima até ao produto final:

- A Lanor dedica-se à criteriosa seleção de lãs oriundas de diversificados mercados espalhados pelo mundo, como garante a sua lavagem e posterior preparação para venda;
- A Lusolã, é uma empresa especializada na fabricação de fios para a produção de alcatifas e tapetes tanto para utilização interna, como para exportação. A evolução junto ao mercado externo e os bons resultados alcançados por esta empresa, têm sido determinantes para o crescimento do grupo;
- A Lusotufo, empresa mãe do grupo, cuja principal atividade assenta no desenvolvimento de novos produtos, processo criativo, produção (tecelagem e acabamentos) e comercialização de alcatifas e tapetes;
- A Lusotufo Energia, a mais recente empresa do grupo, cuja finalidade é a produção e posterior venda de energia elétrica/térmica.



Pedro Rôla, Álvaro Rôla e Duarte Oliveira

A funcionar atualmente com uma equipa composta por cerca de 500 colaboradores, o grupo Lusotufo, liderado pelos gestores Pedro Rôla e Duarte Oliveira, obteve uma faturação global de cerca de 30 milhões de euros em 2014 e encontra-se a bom ritmo de crescimento económico no primeiro semestre de 2015. Daí a importância de aproveitar a conjuntura do mercado e fomentar as capacidades produtivas e comerciais do grupo, potenciando as sinergias entre as empresas, por forma a: otimizar a qualidade dos produtos desde a matéria-prima ao produto final; promover a conquista de clientes em novos mercados; aumentar a produtividade; introduzir novas estratégias comerciais e garantir a eficiência dos serviços prestados pelas empresas do grupo.

Acompanhar as tendências do mercado e desenvolver novos produtos

Atenta à evolução das tendências do mercado internacional da moda e decoração têxtil e de pavimentos, a



Lusolã na Domotex 2015 (Hannover)

Lusolã, o mercado do fio em crescimento

Dentro das empresas que constituem o grupo Lusotufo, a Lusolã, empresa de fabricação de fios têxteis, que atualmente com 230 trabalhadores, tem-se destacado pelos excelentes resultados atingidos e servido de alavanca para o crescimento global do grupo.

“Vendemos fio para todo o mundo e já somos uma referência mundial. Exportamos para diversos países da Europa, bem como para os Estados Unidos da América, Tailândia e China, com a qualidade que todos os clientes reconhecem. Mais de 90% das nossas vendas são canalizadas para o mercado externo. O excelente desempenho económico da Lusolã é um índice revelador de crescimento. Assim, a empresa que em 2003 faturava 400 mil euros fatura atualmente cerca de 18 milhões de euros, o que lhe permitiu elevar o seu estatuto no grupo”, refere Pedro Rôla.



Controlo de Qualidade das alcatifas Lusotufo

Lusotufu orgulha-se de conseguir acompanhar as exigências dos seus clientes, respondendo a qualquer solicitação em tempo útil.

Uma das vantagens concorrenciais da Lusotufu reside na capacidade da empresa em conseguir responder a qualquer pedido dos seus clientes. Quer mediante a possibilidade de personalizar uma alcatifa, ou um tapete, de acordo com o design solicitado, quer através da antecipação das necessidades do mercado, mediante a apresentação de produtos inovadores, com design e níveis de qualidade garantidos, o que eleva a confiança nos produtos da Lusotufu, permitindo um relacionamento privilegiado com todos os seus clientes.

A constante renovação das coleções apresentadas no showroom da empresa, bem como a sua promoção junto aos clientes, através de newsletters, do site ou das redes sociais, bem como a apresentação das novidades em feiras internacionais do setor, nomeadamente na Domotex, na Alemanha, possibilitam a divulgação do enorme leque de opções em materiais, produtos e complementos que a Lusotufu oferece ao mercado.

A introdução de novos materiais orgânicos ou sintéticos, apresentados numa vasta gama de cores e padrões facilitam a seleção e escolha dos clientes, pois abrangem todo o tipo de estilos decorativos, mais clássicos ou mais contemporâneos. O cliente tem ainda a hipótese de personalizar o seu produto, adequando-o ao seu gosto e necessidade, escolhendo o material, o padrão e as cores, o tamanho pretendido e o tipo de acabamento.

Home e Contract, as duas vertentes da empresa

Empresa de referência internacional na produção de alcatifas e tapetes, a Lusotufu divide o seu target em duas vertentes: Home e Contract.

“O mercado “Home”, tem como target os clientes de lojas comerciais ou grandes armazenistas que trabalham com as produções da nossa marca e/ou desenvolvem as suas próprias coleções, com o apoio da Lusotufu, optando por marcas próprias que vendem ao cliente final. É o caso do mercado inglês ou irlandês onde alguns dos nossos principais clientes vendem a sua própria marca, totalmente desenvolvida pela Lusotufu. Enquanto que os produtos da marca Lusotufu estão mais presentes no mercado português e espanhol.

O mercado “Contract” é composto por clientes que nos solicitam um trabalho criativo de planeamento e produção de um serviço chave-na-mão e abrange essencialmente decoradores e arquitetos responsáveis



Lusotufu na Domotex 2015 (Hannover)



por grandes projetos, cujo padrão de exigência de qualidade é um fator a ter em conta. A Lusotufu possui um vasto portefólio de projetos desenvolvidos em estreita colaboração com os clientes Contract. Desde os trabalhos realizados em hotéis e casinos, em estádios de futebol, em barcos de turismo, entre outros, todos foram planeados e executados com entrega, paixão e rigor”, informa Pedro Rôla.

A oferta de produtos de excelente qualidade e design e a garantia da prestação um serviço eficaz desde a montagem à conclusão e acompanhamento pós-venda de cada projeto executado, garantiram à Lusotufu o reconhecimento dos seus clientes e a conquista de novos mercados.

A empresa tem dois showroom’s permanentes vocacionados para clientes profissionais, um em Cortegaça, na sede da empresa, e outro em Lisboa, no Parque das Nações. Por forma a responder às inúmeras solicitações dos clientes particulares, a Lusotufu possui igualmente vários pontos de venda ao público, distribuídos por lojas em todos o país. Para tal, basta que os clientes entrem no site www.Lusotufu.pt se dirijam aos contactos e selecionem a opção “onde comprar”.

Design e tecnologia de ponta ao serviço dos clientes

A Lusotufu utiliza um robot que faz protótipos de acordo com a solicitação do cliente. O cliente propõe um ou vários materiais combinados, um padrão, um logotipo ou um desenho, idealiza as cores e em poucos dias a Lusotufu apresenta-lhe o protótipo.

“A flexibilidade e facilidade de personalização dos produtos têm trazido à Lusotufu muitos clientes interessados em desenvolver as suas próprias coleções,

com base em protótipos produzidos em parceria com o nosso gabinete de design. O excelente trabalho criativo levado a cabo pelo gabinete de design da Lusotufu permite, igualmente, o desenvolvimento de alcatifas e tapetes originais, de variados estilos, enquadrando-se nas tendências mundiais da moda na área da decoração têxtil. Neste gabinete a imaginação não tem limites, as coleções ganham forma de acordo com a criatividade e as cores abraçam cada criação até que nasça mais uma obra. É assim que encaramos cada inovação... como uma obra de arte!”, afirma Pedro Rôla.

Consolidação da empresa e aposta na expansão internacional

Após ter passado por um período de crise sentido quer pela Lusotufu, quer por alguns dos seus clientes, o mercado tem vindo a demonstrar sinais de maior vitalidade económica refletidos no aumento do volume de encomendas e na procura de novos produtos. Neste contexto, o grupo tem vindo a direcionar a sua estratégia comercial na gradual reconquista de clientes tradicionais e na conquista de novos clientes nacionais e estrangeiros.

A Lusotufu exporta grande percentagem da sua produção, tendo como principais mercados de escoamento dos seus produtos, o Reino Unido, a Irlanda e Espanha, países onde detém uma imagem consolidada.

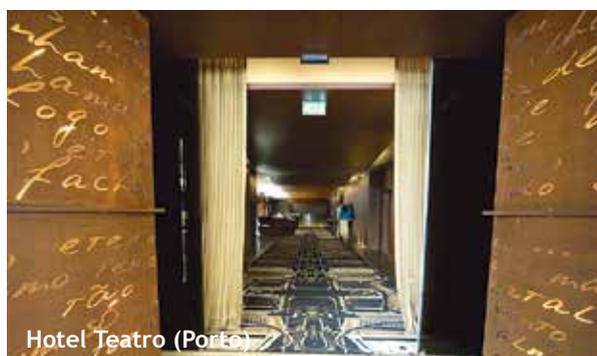
A sua estratégia comercial passa pela exploração de novos mercados internacionais, sendo que a empresa está a apostar nos Estados Unidos da América, na Alemanha, em mercados do Magreb e em países dos PALOP, nomeadamente em Angola e Moçambique, onde a empresa já realizou trabalhos na área “Contract”, em casinos e hotéis.

“Oferecemos produtos globais, mas com a possibilidade de personalização total, adequando-os ao perfil de cada cliente. O facto de termos a versatilidade de adequar o produto ao cliente é uma mais-valia para a empresa”, refere Pedro Rôla.

A aposta competitiva da Lusotufu continuará, igualmente, focada na apresentação de novos produtos, demarcando-se das suas congéneres, oferecendo alcatifas e tapetes distintos, com elevados padrões na relação qualidade/preço e indo ao encontro da satisfação do grau de exigência seus clientes. ✦



Tróia Design Hotel (Tróia)



Hotel Teatro (Porto)