



> Dentro de dois anos, Ricardo Pereira de Sousa e Pedro Sousa contam ter 20 PcClinics espalhadas pelo País

Serviços

CLÍNICAS DIGITAIS

A PcClinic quer revolucionar a reparação de computadores. Com vantagens de tempo e preço.

Paulo Zacarias Gomes

São 20h00. Aquele texto, que há semanas preparava para a apresentação na manhã do dia seguinte, desapareceu do ecrã do computador. Após esgotar todas as tentativas para reanimar a máquina, cai na dura realidade: o seu PC avariou. E, a esta hora, é impossível encontrar uma loja de reparações que o ajude a recuperar os dados perdidos. Quer dizer... era. Até que alguém se lembrou de preencher essa lacuna no mercado.

«Sempre fui um péssimo utilizador. E sentia a necessidade de ter um serviço que colmatasse o meu problema», confessa Ricardo Pereira de Sousa que, há sete meses, juntamente com Pedro Sousa, criou o conceito PcClinic. Um ano depois de sondarem mercados como Espanha, França, Alemanha e EUA, lançaram o modelo: quiosques de reparação rápida de computadores, estrategicamente colocados junto de zonas de grande afluxo de pessoas e com ho-

rário alargado de funcionamento. Em sete meses, a marca abriu dois espaços, o primeiro no Oeiras Parque (um investimento, feito a partir de capitais próprios, que rondou os 100 mil euros) e outro no Cascais Shopping, inaugurado há duas semanas. A próxima localização, no Amoreiras, em Lisboa, abre no princípio de Outubro.

Rapidez e transparência foram, desde logo, os valores que ambos os sócios quiseram

associar ao projecto. Cada intervenção não ultrapassa, em média, os 30 minutos, incluindo o diagnóstico, a reparação e os testes de hardware e software. Além disso, 80% das reparações efectuadas ficam em 38 euros, o preço-base

cobrado. E todas as operações são feitas à vista do cliente. Por dia, são reparados em cada loja, em média, 25 a 30 computadores.

A novidade que o projecto trouxe ao mercado foi tal que a Microsoft decidiu estabelecer

A parceria com a Microsoft contempla a formação de técnicos das clínicas e a divulgação de informação

uma parceria com a PcClinic. Entre outras possibilidades, o acordo, anunciado esta quinta-feira, prevê que as clínicas se assumam como pontos de informação dos produtos da marca de Bill Gates.

Apesar de preferirem, para já, não falar de valores, os dois sócios dizem que a facturação acumulada destes meses tem superado de tal forma as expectativas que o crescimento acelerado é inevitável. Os planos de expansão da rede de quiosques abrangerão, numa primeira fase, o Grande Porto, prevendo-se que, dentro de dois anos, haja 20 unidades do género de Norte a Sul do País. Entre outros modelos, a disseminação pode passar pelo franchising da marca. «Mas sempre sujeito a um apertado controlo de qualidade», salvasguarda Ricardo Pereira de Sousa.

Entretanto, por muitas dúvidas que Ricardo e Pedro possam ter quanto ao futuro, há sempre uma certeza: de vez em quando, os computadores avariavam. E, nessas alturas, meia-hora pode fazer toda a diferença. P

> Cada loja representou um investimento médio de 100 mil euros. As vantagens podem potenciar o franchising da marca

