



A missão da NCR é dotar Angola com as últimas tecnologias. Ao longo dos últimos 20 anos, a acção da NCR foi pautada pela excelência e inovação sempre com o horizonte de se manter líder no sector das tecnologias de informação em Angola. Para atingir este patamar, a NCR Angola desenvolve parcerias de confiança com as Marcas de tecnologia mais prestigiadas internacionalmente, colocando sempre o cliente em primeiro lugar.

VALORES DA MARCA

Desde o seu nascimento que a NCR Angola trabalha para os angolanos, lutando para lhes garantir os produtos mais actuais, sempre ao melhor preço, assegurando a disponibilidade, continuidade e assistência técnica de qualidade. A Marca acredita que só consegue servir os seus clientes se actuar com União – a força da sua equipa; Responsabilidade – porque a máxima qualidade traz o máximo desafio; e Transparência – tratando todos os clientes de forma transparente e directa.

PRODUTOS E DESENVOLVIMENTOS FUTUROS

Ao longo dos anos, a NCR tem acompanhado o ritmo de desenvolvimento do mercado angolano,



procurando dar resposta às necessidades cada vez mais exigentes dos seus Clientes. Se por um lado, este desenvolvimento se dá através da diversificação do seu portefólio de produtos, por outro, a NCR tem apostado num plano de reestruturação e expansão, com o objectivo de melhorar a forma como chega ao consumidor. A Marca conta actualmente, com uma rede de lojas próprias, vocacionadas para o segmento de consumo, e uma unidade de negócio corporativa, totalmente dedicada ao segmento empresarial. No retalho, a NCR Angola disponibiliza uma

vasta gama de Marcas de produtos informáticos de fabricantes mundialmente conhecidos, a preços competitivos, e conta com uma rede de nove lojas em Luanda: sete lojas NCR, uma loja Samsung e uma loja HP. A NCR tem um portefólio com mais de 6.000 referências, que vão desde a impressão e informática até ao mobile, passando por áreas tão diversas como as Redes e o Gaming. Uma aposta ganha para a NCR foram os quiosques de venda rápida, inaugurados em 2014, em três lojas NCR. Com a abertura destes quiosques a venda de acessórios e consumíveis passou a ser directa e imediata. Actualmente, 40% dos clientes NCR são atendidos através destes quiosques.

A unidade de negócio corporativa da NCR Angola visa oferecer às Empresas e Organizações um conjunto adicional de soluções ITSM (IT Services Management): desde software de gestão até Serviços de Consultoria e Pré-venda, Networking, Gestão Estratégica de Parques de Impressão (MPS) e outras soluções verticais. Em 2014, a NCR voltou a diversificar, apostando em novas áreas de negócio, como a Gestão de Filas

e a Gestão de Assiduidade. Já em 2015, este objectivo mantém-se com o desenvolvimento de áreas específicas, como CCTV. Num futuro próximo, a NCR vai apostar em novas lojas, num conceito de lojas móveis e numa clara aproximação à população angolana com a abertura de novos canais online, com e-commerce e entregas de produto.

MERCADO

A NCR Angola actua no desafiante mercado das tecnologias da informação e da electrónica



de consumo. Este mercado tem verificado um crescimento constante, em Angola e no resto do mundo. Em Angola, pode tomar-se como exemplo o número de usuários de internet que se espera que atinja os 14 milhões, em 2019, de acordo com a Deloitte.

Em 2014, a NCR atendeu mais de 1 milhão de clientes nas suas lojas em Luanda e lidou com mais de 7 mil clientes através da sua unidade de negócio corporativa. Em termos de produto, a NCR vendeu mais de 2 mil artigos por dia, garantindo um crescimento face a 2013. Apesar de a NCR actuar em diversas áreas de forma consistente, aquelas em que se destaca historicamente e nos últimos anos, é na impressão e informática que, em conjunto, representam mais de 60% das suas vendas.

COMUNICAÇÃO

2014 foi um ano de viragem para a NCR, com uma nova estratégia de comunicação e marketing que tem como objectivo tornar a NCR uma das Marcas mais reconhecidas no mercado angolano e líder no que toca ao sector das tecnologias da informação.

Em termos de eventos, a NCR abriu as portas para celebrar o seu aniversário, patrocinou a Corrida de S. Silvestre e desenvolveu várias acções em loja. No que à comunicação diz respeito, o investimento foi direccionado para diferentes canais, onde se destacam o Canal Online que duplicou o número de seguidores e uma newsletter periódica, associada a campanhas de produto mensais, que são acompanhadas nas lojas por folhetos dedicados. Estas acções, acrescidas de um cuidado permanente com a imagem e atendimento das lojas, têm permitido uma maior proximidade com os clientes e a melhoria global da imagem da Marca NCR.

Em 2015, a Marca dá continuidade a esta estratégia, com a participação em eventos profissionais como a FILDA e a Expo Tic; parcerias com os estabelecimentos de ensino locais, como a Imagine Cup nas universidades; intensificando assim a sua presença no mercado. A NCR cumpre, assim, o seu objectivo de aumentar a notoriedade da Marca e a sua proximidade a todos os angolanos, o que lhe permite poder dizer hoje, 20 anos depois, continuamos juntos.

VANTAGENS COMPETITIVAS

As principais vantagens competitivas da NCR passam pela sua longevidade, pela capacidade de garantir stocks e, principalmente, pela capacidade de assegurar o preço mais baixo do mercado.

Para atingir o patamar de excelência que ambiciona, a NCR estabelece parcerias-chave com as Marcas que representa, garantindo o apoio e formação de que a Empresa necessita para oferecer um serviço de qualidade e confiança. A NCR Angola dispõe de uma área técnica dedicada, que presta serviços técnicos especializados e é responsável pelas garantias internacionais das Marcas que representa. Os técnicos são qualificados e certificados pelos parceiros da NCR, o que permite ao Centro de Assistência prestar qualquer serviço de pré e pós-venda. A NCR Angola acredita que a sua maior vantagem competitiva é, na verdade, a dedicação e especialização das suas diferentes equipas de trabalho, que actuam de forma transversal e unida, criando sinergias e partilha de conhecimento. Só assim, a NCR consegue detectar atempadamente as necessidades e expectativas, cada vez mais exigentes, do consumidor angolano.

SABIA QUE:

- O Grupo NCR é composto pelas empresas NCR – Angola Informática Lda., Ledil – Comércio e Indústria Lda. e Síntese – Sociedade Comercial Lda..
- O Grupo NCR é composto por mais de 600 trabalhadores, 98% dos quais são angolanos.
- A NCR foi pioneira no fornecimento de acesso à internet, operando como ISP no mercado angolano desde 1996.
- Recentemente, o Grupo NCR finalizou a instalação de uma linha de montagem para produtos informáticos.
- A NCR patrocina a FADEN, apoia os Vice-campeões Africanos de Remo e várias instituições de solidariedade social.



SERVIÇOS PROFISSIONAIS
Áreas de actuação:

Soluções à medida – Soluções desenhadas e implementadas em função das necessidades reais do cliente, num processo que tem início com a auscultação do cliente, seguido da selecção da tecnologia e completado pelo desenho de serviços para a solução global.

Consultoria e Aconselhamento - toda a experiência das nossas equipas é recolhida de cada projecto e oferecida como um valor acrescentado a cada cliente, para que este possa compreender por completo as limitações e vantagens de cada solução possível.

Parcerias Tecnológicas - estabelecemos relações de estreita confiança com os nossos clientes, resultando em parcerias de longa duração, o que nos permite apoiar a criação de uma infra-estrutura que cresce com o negócio do cliente, de acordo com uma estratégia consistente de TI.



1988
Loja Síntese.

1995
Nasce a NCR Angola.
Loja do 1.º Congresso e la-Uaba.

2006
Loja Ledil.

2010
Lojas de Talatona e Maculusso.

2012
Loja Rainha Ginga.

2014
Nova estratégia de Marketing da Marca.