

VISTOS LOBO

- Líder de mercado

“Neste momento já somos a empresa líder de mercado em Portugal fruto da flexibilidade e rapidez na resposta aos nossos clientes, sejam eles particulares, empresas ou agências”, afirma Ricardo Lobo, Administrador da Vistos Lobo, uma marca que tem granjeado prestígio, fruto da sua competência e que se prepara para continuar a conquistar mercado, desta vez a nível internacional.

A Vistos Lobo é uma marca sólida que pertence ao Grupo RLobo, tendo sido criada em 2009. Desta forma, como tem sido pautado o crescimento do grupo e de que forma têm conseguido aportar valor a este segmento?

O crescimento tem sido feito de forma cuidada e sustentada. Temos acrescentado maior valor a este segmento com a excelência do nosso serviço.

A vossa atuação passa, exclusivamente, pela vertente do trâmite de vistos. De que forma conseguem perpetuar um serviço personalizado e eficiente?

Não só. Temos vários serviços complementares que fazem com que a obtenção de um visto resulte numa experiência fácil para os nossos clientes, independentemente da complexidade do processo o que aliado à nossa flexibilidade nos tem granjeado a posição de líder de mercado no segmento.

Que análise perpetuam do setor em que atuam e quais as lacunas que ainda identificam no mesmo que urge alterar?

A principal lacuna é o fato do setor não estar regulamentado e organizado, havendo por isso muitos prestadores de serviço que trabalham de forma completamente desleal e à margem dos valores éticos, sendo necessário e urgente a regulação do setor.

As empresas que prestam serviços consulares sentem, do mesmo modo, estas barreiras? Podemos dizer que empresas como a Vistos Lobo suportam os obstáculos que os clientes iriam encarar se não tivessem o vosso apoio?

Claramente. Aachamos que as outras empresas também sentem barreiras burocráticas e que de fato nós, Vistos Lobo, tudo fazemos para que o cliente não tenha qualquer tipo de problemas na obtenção do seu visto, sacrificando, muitas vezes, a imagem da Vistos Lobo perante os Consúlados.

A Europa encontra-se a absorver uma nova legislação que tem como objetivo facilitar a autorização de residência a populações de outros continentes. Como veem esta decisão, que tem tido o

apoio dos vários governos europeus?

O nosso nicho de mercado não tem muito a ver com este segmento. Tem mais a ver com a necessidade do cidadão português emigrar, no entanto, será natural que daqui a uns tempos se venha a verificar um decréscimo no volume de negócio deste segmento. Por isso, desde já intensificámos o nosso investimento na diversificação das áreas de negócio.

Admitem ser uma marca que preza pela resposta mais ampla e acessível. O que vos distingue de outras empresas do setor? Que mais-valias têm para oferecer a quem vos procura?

Neste momento já somos a empresa líder de mercado em Portugal fruto da flexibilidade e rapidez na resposta aos nossos clientes, sejam eles particulares, empresas ou agências. Somos claramente a empresa de Vistos mais



Ricardo Lobo

profissional e preparada, tendo 28 colaboradores distribuídos pelos nossos escritórios de Lisboa, Porto e Luanda, com a estrutura mais capaz de fazer face a grandes volumes de trabalho sendo por isso que procurados por clientes de renome a nível mundial.

Além da vertente de tratamento de vistos, a Vistos Lobo integra o serviço Lobo Express. Que serviço é este e de que forma é o mesmo uma mais-valia?
A Lobo Express vem complementar o serviço de Vistos trazendo mais eficiência e flexibilidade na entrega dos passaportes 24 sobre 24 horas, seja no Aeroporto, em casa do cliente, na agência ou até mesmo no estrangeiro.

E a nova empresa do Grupo, Simplifica?

A Simplifica é um serviço de tratamento de documentação que tem como objetivo simplificar a vida dos clientes. Esta empresa nasceu, por isso mesmo; por percebermos as dificuldades dos nossos clientes e dos seus colaboradores em tratar das burocracias junto das entidades com que qualquer cidadão se relaciona no dia a dia, como por exemplo: levantamentos do passaporte, cartão do cidadão, entre outros.

A internacionalização da marca já foi dada. Desta forma, para que mercados apostam fortemente e como tem sido a concretização deste desiderato para a marca?

Efetivamente a abertura de escritório de Luanda veio complementar ainda mais o serviço na medida em que envolvemos ambos os escritórios, no processo de Visto, fazendo a ponte, melhorando sempre o timing da concessão dos processos e dando um acompanhamento crucial aos nossos clientes expatriados.

Quais são as principais prioridades e desafios da Vistos Lobo de futuro?

Os próximos desafios serão claramente abertura de escritório em Maputo e até ao final do ano de 2015, abertura de escritórios em Paris, Madrid e provavelmente Pequim. 🇵🇹

VISTOS LOBO
SERVIÇOS CONSULARES



CONTACTOS:

LISBOA: Rua Alfredo da Silva, N.º 5 A, Loja B / 1300-040 Lisboa - Portugal
Telefone: (+351) 213 467 018 E-mail: info@vistoslobo.com

PORTO: Rua Oliveira Monteiro, 372 / 4050-439 Porto - Portugal
Telefone: (+351) 226 003 248 E-mail: porto@vistoslobo.com

LUANDA: Rua Comandante Dangereaux, N.º 8 B (Transv. R. António Barroso) / Aivalade, Luanda - Angola
Telefone: (+244) 941 022 686 E-mail: luanda@vistoslobo.com

Rigor, qualidade, profissionalismo e dedicação

WWW.VISTOSLOBO.COM