



# ***CASE GESTÃO DE FROTAS***

O mercado tem inúmeros produtos disponíveis, mas a maioria são incompletos ou inflexíveis (...)

NEXTfleet se apresentou como um **sistema robusto** integrando dados de diversas plataformas

- *FERNANDO AUGUSTO DA PAZ*

Case de sucesso utilizando

**next**fleet

Se tem assunto que o gestor de frotas e mobilidade, Fernando Augusto da Paz, entende são as reais necessidades do mercado de frotas e os gargalos enfrentados pelos profissionais da área. Como fundador e idealizador do CCGM (Comitê Corporativo de Gestores de Mobilidade), acumula experiência no setor e garante sem titubear que um dos desafios frente a gestão de mobilidade e frota é obter controles mais assertivos e personalizados.

“O mercado tem inúmeros produtos disponíveis, mas a maioria são incompletos ou inflexíveis, causando muitas vezes decepção por oferecerem informações “soltas”, que ocasionam mais retrabalho para conseguir o resultado desejado”, constata.



nextfleet

Apesar do vasto contato com gestores, que compartilham essas e outras “dores” com Paz, o fundador do CCGM conta que ele próprio vivenciou essa situação quando decidiu implantar um sistema para aumentar o controle e os resultados de uma frota. Após algumas decepções, por meio de conversas, análises e muito networking, em 2018 ele chegou ao NEXTfleet, que “se apresentou como um sistema robusto integrando dados de diversas plataformas”.

O sistema, para ele, provou ser uma ferramenta muito versátil. “Proporciona flexibilidade para o gestor definir quais informações deseja ter como prioridade, permitindo que a sua gestão e os seus relatórios sejam personalizados conforme a necessidade real de cada operação”, ressalta.



nextfleet

Ele considera que a parceria firmada com o NEXTfleet foi “a melhor escolha”. Isso porque antes de 2018 os controles da frota não eram 100% confiáveis, pois era feito um “apanhado” de cada fornecedor para depois compilar os dados. “Isso causava um enorme trabalho e fazia com que tivéssemos uma visão distorcida da nossa operação”, recorda.

Com a implantação do NEXTfleet, foi possível verificar o quanto os resultados estavam muito aquém do ideal. “Ficamos assustados. Tínhamos muito o que melhorar. Felizmente, nesse momento já tínhamos um parceiro e pudemos nos dedicar em analisar os dados. Tomamos as medidas necessárias e o tempo de resposta da obtenção das informações e o refinamento delas diminui drasticamente”, afirma.

## **ANÁLISE DE DADOS ASSERTIVA**

**next**fleet

Dali em diante, a forma de tomada de decisão mudou, passando de corretiva para preventiva. “Hoje trabalhamos com dados reais on time e nos sentimos mais confiantes para apresentarmos os nossos resultados, que são proporcionados com segurança e credibilidade”, comemora.

E, quando se fala em resultados, o gestor de frotas e mobilidade tem a satisfação de apresentá-los de forma concreta. “São nítidos. Com o controle de multas, conseguimos verificar o risco que os condutores representavam através das infrações cometidas. Aprimoramos e intensificamos os treinamentos e as campanhas de conscientização voltadas para a segurança dos condutores e passageiros, e reformulamos a política de frotas com foco na redução de multas”, enumera.



nextfleet

Para se ter uma ideia, desde que a parceria com o NEXTfleet foi firmada, a empresa alcançou uma redução de 60% das infrações. Esse resultado, de acordo com Paz, solidifica a importância de sistemas que auxiliam a gestão e sejam voltados à necessidade real de cada segmento, empresa ou operação.

Atualmente, ele diz que há um controle total da frota e dos condutores. “Podemos escolher como e o que queremos parametrizar e analisar, gerando muitos outros cenários e projeções, que facilitam o dia a dia e oportunizam um olhar mais crítico e de fácil entendimento”, pontua.

**- 60% DAS INFRAÇÕES**



**next**fleet

A importância da tecnologia na gestão de frotas é incontestável e está cada vez mais evidenciada. O fundador do CCGM, no entanto, chama a atenção para um fator relevante no momento de adquirir uma ferramenta.

“As empresas não devem vender somente um produto ou serviço, mas sim criar laços e parcerias, pois isso que vai diferenciar os seus resultados. Não importa o tamanho da operação e sim o quanto o seu parceiro está ao seu lado. Tenho um atendimento premium e o time do NEXTfleet sempre está à disposição para nos ouvir e nos auxiliar, além de personalizar nosso sistema e criar novas ferramentas que melhoram os processos”, finaliza.



Case de sucesso utilizando

**next**fleet