



Pacote de soluções

Montadoras enfrentam mercado instável respondendo a ele com ofertas de serviços e manutenção personalizados para frotistas

Em sua busca pela direção certa, o caminho para as montadoras obterem economia em uma frota de veículos comerciais percorre estradas perigosas e, muitas vezes, desconhecidas. Quando a palavra de ordem é eficiência na gestão logística de transporte, diversos fatores influenciam a vida útil e os gastos gerados com a manutenção de caminhões, furgões e veículos urbanos de carga (VUCs), tais como a falta de conhecimento das particularidades do veículo por parte dos motoristas, pouco ou nenhum controle do calendário de revisões, e excesso de carga no transporte quando se pretende gerar mais de uma entrega por viagem. Nesta época de bai-



Montadoras estão se aproximando do cliente para entender suas operações e oferecer serviços mais adequados

SETE PASSOS PARA SE REDUZIR GASTOS COM A FROTA

1 – Treinamento

O investimento na capacitação dos funcionários pode garantir um trabalho de alta qualidade.

2 – Boas práticas

Manter o veículo operando com uma velocidade constante ajuda a economizar consideravelmente o consumo de combustível. Respeitar as indicações de limites de velocidade nas pistas e rodovias evita que a empresa receba multas.

3 – Manutenções preventivas

Os níveis de água e de óleo precisam ser verificados regularmente.

4 – Calibragem dos pneus

A pressão dos pneus precisa ser verificada pelo menos uma vez por semana.

5 – Preço do combustível

Faça orçamentos entre as empresas que estão ao seu redor, identifique aquelas que oferecem os melhores benefícios para o seu negócio e realize parcerias de médio e longo prazo.

6 – Otimização das rotas

Verifique e teste as melhores rotas, levando em consideração fatores como condições das estradas e existência de pedágios.

7 – Software de gestão

A realização da gestão da frota por meio de planilhas ou até mesmo fazendo uso de sistemas de diversas naturezas pode ser algo muito complicado. É recomendável buscar no mercado um software que opere de maneira totalmente integrada.

xa nas vendas de caminhões novos, as principais montadoras estão procurando aproximar-se do cliente para entender suas operações, otimizando assim a especificação dos veículos e dos serviços mais adequados para cada empresa atendida. “Na crise, o frotista fica muito mais criterioso no processo de compra. Cada real economizado pode significar, no fim do mês, a diferença entre o lucro e o prejuízo da empresa. Por isso, temos observado um aumento da preocupação dos nossos clientes com a avaliação da performance dos nossos caminhões, seu custo de manutenção, sua disponibilidade e seu valor de revenda”, comenta Victor Carvalho, diretor de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil. ►



“
Na crise, o frotista fica muito mais criterioso no processo de compra

VICTOR CARVALHO,
diretor de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil

Para o distribuidor que precisa readequar seu quadro de veículos, mas não está disposto a despende grandes quantias, uma das principais alternativas para planejar a renovação e o crescimento da sua frota é o consórcio. Carvalho conta que a opção de compra oferece vantagens e promoções que atraem muitos clientes. “Uma cota contemplada gera uma grande oportunidade de negócios, e por isso o consórcio mantém-se muito forte. A opção oferecida pela Scania traz uma série de benefícios: parcelamento do bem em até 100 meses, sem juros e sem entrada; taxa de administração de 12,5% diluída no prazo da cota; financiamento mais barato que os outros disponíveis no mercado, e taxas competitivas, com custo financeiro muito menor do que aquele que se pagaria se se recorresse a um empréstimo”, lembra o diretor de Vendas de caminhões.

Desde janeiro, a montadora passou a disponibilizar os Serviços Conectados. Trata-se de uma nova maneira de gerir a frota por meio de um uso inteligente de dados do veículo e em parceria com a rede da marca, de modo a contribuir para a redução do custo por quilômetro rodado. “O transportador e a Scania têm acesso a muito mais dados, e podem identificar diversos fatores, como estilo de condução do motorista e consumo de combustível”, salienta Carvalho. Os dados são enviados pelo Scania Communicator, módulo instalado nos caminhões desde maio de 2016. Os proprietários devem ativá-lo numa Casa Scania.

Para caminhões fabricados a partir de 2012 e 2013, o módulo poderá ser instalado por um valor competitivo. Os Serviços Conectados oferecem quatro ferramentas: Planejamento de Serviços, Diagnóstico Remoto, Relatório de Tendências, e Portal de Gestão de Frota.



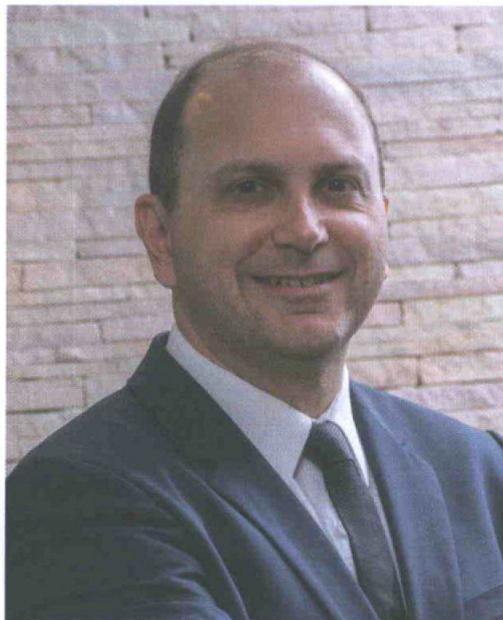
“
Hoje, todos os nossos pacotes de serviços são pautados em dois pilares: disponibilidade da frota e custo operacional

RICARDO BARION,
diretor de Marketing da Iveco para a América Latina

tas, além do serviço do gestor de frota. São dois pacotes: Análise e Desempenho. O pacote Análise é gratuito por dez anos. O pacote Desempenho tem assinatura mensal com valor competitivo. Com relação a produtos, a empresa prepara uma série especial para comemorar seus 60 anos de mercado, que serão completados em julho. “Será uma homenagem ao T 113, um modelo ícone do setor.”

Para a Iveco, que oferece opções com boa relação custo/benefício para transporte urbano, a maré está para peixe. Isso porque a montadora aproveitou o momento desfavorável do setor para melhorar a eficiência no atendimento. “Hoje, todos os nossos pacotes de serviços são pautados em dois pilares: disponibilidade da frota e custo operacional. É isso o que norteia as nossas atividades”, comenta Ricardo Barion, diretor de Marketing da Iveco para a América Latina. Entre os serviços mais procurados estão os planos de manutenção, entre os quais o Plano Básico, que realiza a troca de óleo e o filtro do motor, o Plano Essencial, que soma ao plano básico todas as revisões determinadas pela engenharia e descritas no manual de uso e manutenção, e o Plano Absoluto, que soma ao plano essencial as manutenções corretivas de falhas do produto ou o desgaste por uso do veículo em condições normais. “Nosso programa de treinamento ‘Top Driver’ oferece aos autônomos e aos frotistas treinamentos personalizados de acordo com a rota e a aplicação do cliente, garantindo a ele mais eficiência, melhor produtividade e menor consumo

DIVULGAÇÃO



“

Se o caminhão precisar de reparos, estamos presentes em mais de 150 pontos de atendimento no Brasil

ANTONIO CAMMAROSANO, diretor de Vendas de Caminhões-Mercado Nacional da Man Latin America

de combustível”, diz ele. O treinamento é gratuito e pode ser solicitado em qualquer concessionária autorizada.

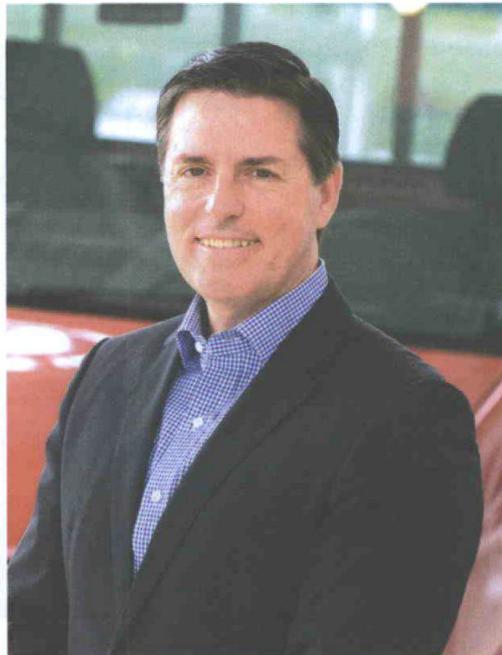
PIT-STOP Um rápido atendimento de oficina e ações para sanar eventuais problemas que resultem em parada do veículo são demandas constantes no segmento de caminhões. Esse processo, aliado à agilidade, é muito bem avaliado e é fundamental para a escolha da montadora. Com três níveis de contrato de manutenção, a Man Latin America aposta em uma adesão total de novos clientes a um dos serviços. Antonio Cammarosano, diretor de Vendas de Caminhões-Mercado Nacional, explica que a indústria de caminhões tem voltado os olhos, cada vez mais, para a direção do atendimento personalizado, e isso tem dado certo. “O contrato mínimo do pacote de serviços é de três anos. Temos clientes que receberão esse atendi- ▶

mento durante oito anos por ser essa a maneira mais vantajosa de manter sua frota em dia e sem que haja perda no faturamento por falta de veículo rodando na estrada”, avalia. As opções de pacotes de serviços da Man estão disponíveis para veículos zero-quilômetro ou com até doze meses de uso, após avaliação. “Se o caminhão precisar de reparos, estamos presentes em mais de 150 pontos de atendimento no Brasil para atender o cliente”, diz Cammarosano.

Se o assunto é atendimento, a Mercedes-Benz não dorme no ponto. Com assistência 24 horas, a montadora destaca três linhas de peças de reposição (genuínas, Alliance e Renov) para atender o cliente de acordo com sua necessidade. “Por meio do Banco Mercedes-Benz e do Consórcio Mercedes-Benz, oferecemos planos de manutenção atrativos de pré e pós-venda”, indica Werner Schaal, gerente sênior de Marketing & Vendas Vans da Mercedes-Benz do Brasil. Celebrando 20 anos no mercado brasileiro, a Sprinter continua desempenhando um papel importante no mercado de veículos leves no País. Para 2017, a montadora estima que obterá um crescimento entre 5% e 10% no mercado total de “Large Vans”, categoria iniciada pela marca no Brasil em 1997.

Com o início da fabricação nacional de veículos leves, a Foton avança no cenário de lançamentos. A chinesa prepara a divulgação de duas novas linhas no Brasil, a MiniTruck e a CityTruck. A primeira inclui veículos de carga e comerciais leves, que se encaixam na aplicação urbana de distribuição e transferência de carga, e têm

DIVULGAÇÃO



“
Por meio do Banco Mercedes-Benz e do Consórcio Mercedes-Benz, oferecemos planos de manutenção atrativos de pré e pós-venda

WERNER SCHAAL,
gerente sênior de Marketing & Vendas Vans da Mercedes-Benz do Brasil

dimensões que atendem plenamente à regulamentação dos VUCs, conforme foi estabelecido para grandes cidades. Por sua vez, a segunda novidade é direcionada para uma operação urbana e intermunicipal, com a maior capacidade de carga útil da categoria, de até 824 kg a mais que o tradicional fornecedor do mercado. Isso representa uma elevada capacidade de carga adicional por viagem, refletindo diretamente na redução do custo operacional do transportador. “O Brasil é um país onde o transporte de carga é feito por mais de 60% dos caminhões, ou seja, depende dessa alternativa. Investimos em novos veículos e acreditamos na retomada do setor ou, pelo menos, que ele se estabilize para uma recuperação mais firme em 2018”, acredita Eustáquio Sirolli, gerente de Marketing de Produto da Foton Caminhões. **D**