



23 de agosto de 2016

Serviços e contratos que oferecem benefícios ótimos para o cliente.

- A Scania vai ampliar a sua oferta de serviços conectados, que facilitam a vida tanto aos condutores como às empresas de transportes, dando importância à rentabilidade do cliente.
- Graças aos planos flexíveis, os clientes Scania recebem uma manutenção totalmente personalizada para os seus veículos, com base no seu uso real.
- A manutenção flexível e a maior disponibilidade ajudam a melhorar a eficácia do transporte.
- Com a introdução de uma nova geração do Scania Communicator – a “caixa negra” ligada que envia automaticamente informação do veículo – a Scania salvaguarda o futuro da inteligência dos camiões.
- 95% de todos os camiões Scania entregues na Europa estão conectados; trata-se de uma plataforma de serviços que melhora a produtividade e a disponibilidade.
- A Scania apresenta uma funcionalidade melhorada para serviços móveis.
- Ecolution by Scania reduz ainda mais o consumo de combustível, graças a soluções otimizadas, formação e manutenção inteligente.
- As soluções de seguro e financiamento integradas através da Scania aumentam as possibilidades de as empresas de transporte serem sustentáveis e rentáveis.

Para poder dirigir uma empresa de forma sustentável, a longo prazo, no competitivo setor dos transportes atual, é fundamental dispor de um ecossistema de serviços, tanto fisicamente nos concessionários Scania, como digitalmente através da conectividade. A Scania é pioneira no que se refere a veículos conectados e, com a introdução da nova geração de camiões, a empresa vai reforçar a sua destacada posição nesta área. Tal como com o próprio veículo, a capacidade para personalizar configurações e soluções individuais para todo o tipo de empresas de transportes é o fator que pode marcar a diferença entre sofrer prejuízos e obter lucros no único negócio que interessa ao cliente: o seu.

Há quase um ano, a Scania começou a implementar o seu serviço de manutenção Scania com planos flexíveis em todos os mercados da Europa, um processo que estará praticamente implementado quando for apresentada a nova geração de camiões. O serviço baseia-se na ideia de que todos os camiões estejam conectados e sejam os seus dados de uso reais em vez do tradicional método baseado na quilometragem ou no calendário, a determinar como devem ser mantidos de acordo com o contrato de manutenção existente entre a Scania e o cliente. Isto pode significar que os intervalos de mudança de óleo consigam chegar aos 150.000 quilómetros, sempre que as condições de funcionamento sejam adequadas e se utilize o óleo de longa duração Scania



Com planos de manutenção flexíveis, baseados na conectividade e no padrão de utilização real do veículo, consegue-se uma precisão de manutenção significativamente superior. A solução Scania garante que todos os camiões recebam a manutenção adequada no momento adequado. Isto reduz o tempo necessário de permanência na oficina e permite que o veículo esteja em funcionamento durante mais dias por ano, comparativamente aos planos de manutenção fixos baseados no calendário.

"Daí resultam benefícios óbvios para o cliente, como uma capacidade significativa de reduzir as idas à oficina", afirma Lars Karlsson, responsável pela gama de serviços Scania. "Em vez de serem os clientes a ter de controlar e a adaptar-se a intervalos de manutenção fixos, é a Scania que entra em contacto com eles para marcar uma data e hora adequadas para ir à oficina.

Naturalmente, esta mudança baseia-se na ideia de que todos os veículos estão conectados. Se, além disso, o cliente se ligar logo a outros serviços, como o Diagnóstico remoto e o VRS (Serviços Relacionados com o Veículo), podemos ser proactivos na nossa relação com o dito cliente e melhorar as suas possibilidades de manter o seu veículo em funcionamento através de um programa de manutenção planificado e preventivo".

A calibração correta da manutenção tem um grande impacto em aspetos tão importantes como a disponibilidade e os valores de revenda. Um veículo que recebe exatamente a manutenção adequada funcionará e gerará benefícios durante mais dias, além de manter melhor o seu valor residual.

"Sabemos que com o método antigo, antes de os veículos estarem conectados, havia tanto veículos submetidos a uma manutenção excessiva como veículos com uma manutenção escassa, já que não existe uma fórmula válida para todos", afirma Lars Karlsson. "Creio que todos estamos de acordo em que o melhor que se pode dar a cada veículo é exatamente a manutenção de que o mesmo necessita".

Nos últimos anos, a Scania lançou em diversos mercados uma série de serviços relacionados com a reparação e a manutenção. Por exemplo, com o seu próprio pessoal, a Scania pode responsabilizar-se em maior ou menor grau pela frota de veículos de um cliente. Isso implicaria a presença de um especialista da Scania nas instalações de um cliente (e, se necessário, na própria oficina do cliente), que planificaria e estabeleceria a manutenção dos veículos. Isso também poderia ser feito contratando técnicos ou estabelecendo oficinas temporárias, por exemplo, no caso de grandes projetos de construção.

"Estamos sempre abertos ao diálogo", afirma Lars Karlsson "Cada cliente tem modelos e necessidades de negócio diferentes, mas estamos a observar que cada vez se aprecia mais o valor de criar laços com a Scania. Um tempo de inatividade imprevisto pode envolver muitos custos. Através do desenho de uma solução integral com os representantes da Scania, o cliente obterá todo o tipo de serviços, desde a manutenção dos pneus até planos de manutenção personalizados, com um custo mensal previsível".

A conectividade é fundamental para a rentabilidade

Os camiões conectados são uma realidade na União Europeia de 2016 e a Scania conta atualmente com mais de 200.000 veículos conectados. Os especialistas do setor estão de acordo em que a capacidade de beneficiar de conectividade é fundamental para a competitividade no futuro. Mas, então, como pode uma empresa de transportes orientar-se com tantas possibilidades?

"A avaliação da Scania é que, em poucos anos, a qualidade, a facilidade de uso e o benefício real dos serviços que possibilitam a conectividade marcarão a grande linha divisória entre os fabricantes que oferecem a máxima qualidade e os restantes", afirma Mattias Lundholm, responsável pelos serviços conectados Scania. "Os veículos também terão de permitir a sustentabilidade e de ter uma elevada disponibilidade no futuro. O facto de oferecer valor acrescentado e uma gama de serviços desenhados de forma inteligente aumenta a vantagem competitiva de uma empresa transportadora e contribui para aumentar os seus lucros".



Os veículos conectados são a peça fundamental do puzzle da criação de soluções de transporte seguras e sustentáveis. A Scania conta com um sistema de serviços ecológicos completo, que estão incluídos na oferta e que se baseiam, total ou parcialmente, na conectividade dos veículos. Diz-se que ajudam a fomentar um transporte sustentável e contribuem para aumentar os lucros do transportador.

A gama de serviços existentes na Scania, dentro dos serviços de gestão de frotas e dos serviços para condutores, está em constante expansão, com a incorporação de novas funções e o desenvolvimento de outras. Entre os serviços que estão a ser introduzidos na área de Serviços Integrados de Produto, está a gestão remota da climatização do veículo, além de diversas melhorias para a comunicação entre o condutor e a empresa de transportes. Estamos a falar de um novo portal com funções melhoradas. Renovou-se por completo a interface e o aspeto do portal. Por exemplo, a equipa de gestão de tráfego que se encontra na oficina da empresa transportadora pode transferir as mensagens, os endereços e as indicações de percurso diretamente ao sistema.

"A afirmação de que os únicos limites são os da imaginação pode estar muito batida, mas corresponde à realidade", afirma Mattias Lundholm. "Contamos com uma série de funções que melhoram a produtividade e/ou reduzem os custos na estrada, serviços relacionados com aspetos como a planificação de percursos, a manutenção de veículos, diversas funções de roubo e segurança e a assistência aos condutores".

A previsibilidade traz tranquilidade

Serviços como o Ecolution by Scania estão no mercado há vários anos e já tiveram tempo suficiente para demonstrar o seu valor em muitas ocasiões. Se prestarmos uma atenção considerável a tudo, desde as especificações do veículo à formação do condutor, passando pelo coaching de acompanhamento e a manutenção planificada, podemos conseguir resultados sob a forma de maiores rendimentos por veículo, algo que poucos teriam acreditado ser possível há apenas uma década.

O "Ecolution by Scania centra-se tanto nos custos como nas receitas das empresas de transportes", afirma Mattias Lundholm. "A receita que garante a possibilidade de conseguir a melhor economia geral do seu negócio consiste em ter veículos adequados e condutores habilitados. Se ampliar desde logo a sua solução acrescentando o financiamento e o seguro Scania, pode esperar resultados seguros. Com despesas previsíveis e bastante baixas, assim como veículos que estejam sempre disponíveis, as empresas de transportes poderão concentrar-se em fazer um bom trabalho para os seus clientes, ao mesmo tempo que são rentáveis e sustentáveis".



Embora os atuais camiões Scania estejam muito avançados e disponham de uma gama de sistemas de assistência para condutores, o condutor continua a ter uma influência considerável tanto no consumo de combustível como na fiabilidade do veículo. Os condutores com formação conduzem melhor, sob todos os aspetos.

Com a nova geração de camiões, a Scania também está a abrir novas opções em termos de capacidade do camião para comunicar com o resto do mundo, baseando-se no Scania Communicator integrado. Tanto as empresas de transportes como os condutores podem aceder à nova interface e aos novos serviços.

Se pretender obter mais informações, entre em contacto com:

Örjan Åslund, Head of Product Affairs, Scania Trucks, tel. +46 (0)70 289 8378,
e-mail: orjan.aslund@scania.com