



23 de agosto de 2016

Nova gama de produtos e serviços Scania: Concentramo-nos em otimizar a rentabilidade do cliente

- 1500 profissionais de vendas receberam formação no projeto mais ambicioso do sector, para ajudar os clientes com uma combinação otimizada de produtos e serviços, totalmente baseados nas necessidades dos clientes e em relação com as suas operações exclusivas. 1500 profissionais de vendas receberam formação no projeto mais ambicioso do sector, para ajudar os clientes com uma combinação otimizada de produtos e serviços, totalmente baseados nas necessidades dos clientes e em relação com as suas operações exclusivas.
- As novas ferramentas de assistência para vendas oferecem a todo o tipo de clientes acesso à experiência combinada da Scania na gestão eficiente de veículos ao longo de todo o ciclo de vida.
- Os veículos conectados e com especificações ótimas constituem a pedra angular do objetivo da Scania de criar as condições adequadas para uma rentabilidade sustentável e camiões fiáveis para os clientes.

A apresentação da nova gama de camiões Scania também significa o início do enfoque mais desenvolvido e otimizado para o cliente do setor, cujo objetivo é criar e oferecer soluções feitas totalmente à medida no que se refere a produtos e serviços para determinadas operações de transporte.

"Com a apresentação da nossa nova gama de camiões, oferecemos aos nossos clientes uma seleção mais vasta de gamas e serviços e, ao mesmo tempo, deixamos as ferramentas de assistência para vendas mais avançadas do sector nas mãos da nossa equipa de vendas", afirma Christopher Podgorski, vice-presidente sénior Global da Scania, Vendas e Marketing, Scania Trucks. "Com a ajuda da nossa gama completa de produtos e serviços, personalizamos soluções ótimas, que maximizarão a rentabilidade para cada tipo de cliente específico".

Cada camião é uma unidade de produção. Quanto mais adaptada estiver para a sua operação concreta e mais assistência receber dos serviços personalizados aplicáveis, mais oportunidades terá a empresa de transportes de obter um benefício do seu investimento. A situação financeira das empresas de transportes é determinada por uma série de fatores diferentes. Alguns de les podem ser controlados de forma relativamente simples. Outros dependem de aspetos que estão fora do seu controlo e têm uma natureza tão complexa que as consequências podem ser difíceis de identificar e solucionar para um indivíduo.

"Muitos no sector continuam a trabalhar centrando-se unicamente nas despesas e tendo apenas em conta os fatores mais evidentes, como os custos de aquisição do veículo e as despesas variáveis, como o combustível, assim como na ideia de que as paragens não são favoráveis", afirma Christopher Podgorski, vice-presidente sénior Global da Scania Trucks. "Porém, com este enfoque podemos não dar a devida importância ao facto de que conseguir potencial, em grande medida determinado pela otimização do veículo para a sua finalidade, também tem um impacto importante na nossa futura situação financeira. Uma especificação e manutenção adequadas contribuem para que o veículo esteja disponível e funcione eficazmente quando for necessário, o que também é positivamente afetado pelos outros serviços que se podem ligar ao veículo".



Ao dar uma atenção especial à especificação do veículo e ao combiná-la com os serviços do vasto ecossistema da Scania, cada cliente obtém requisitos prévios exclusivos para criar um investimento rentável. Com a apresentação da nova geração de camiões, a Scania também se centra com determinação em otimizar a sua oferta para cada cliente concreto.

O ponto de partida da Scania é a rentabilidade operacional total (TOE). A diferença entre a TOE e a TCO tradicional, em que apenas se refletem as despesas, é que também se tem em conta a parte das receitas da situação financeira da empresa de transportes. A forma como se calcula o pagamento de um serviço de transporte (por peso, tempo de utilização, quilometragem, etc.) é um bom exemplo de um fator que se deve ter em conta ao especificar o veículo e os seus serviços.

A Scania concentrou toda a sua experiência combinada em camiões, soluções de transporte otimizadas, condições do sector e necessidades concretas do cliente no novo sistema de assistência às vendas que a empresa desenvolveu. Este serviço é o resultado de vários anos de compilação, análise e consolidação de informação, ideias e necessidades do cliente em relação com o polifacetado e globalizado sector dos transportes. "A base é, evidentemente, a nova experiência em camiões Scania, o nosso sistema modular e os dados compilados dos milhares de veículos em funcionamento durante mais de dez anos", afirma Christopher Podgorski. "A isto temos de juntar o conhecimento acrescido dos estudos do sector, as entrevistas com os clientes e os workshops de marketing, em estreito diálogo com os nossos clientes. O resultado é um conjunto de ferramentas exclusivo Scania, que permite ao nosso pessoal de vendas, independentemente do tipo de mercado e de cliente, aceder a um conhecimento que lhes permitirá oferecer não só um camião, mas também uma solução personalizada que, dependendo das necessidades únicas de cada cliente, tem todas as possibilidades de se converter em rentabilidade. Sabemos que as empresas de transportes são pressionadas por todos os lados; portanto, a resposta da Scania é fazer um esforço ainda maior para lhes dar exatamente a solução adequada".



As soluções da Scania integram o conhecimento adquirido tanto sobre camiões como sobre diversas soluções de transporte, assim como as suas características específicas. Ao concentrar-se nas necessidades particulares de cada cliente, baseando-se na experiência, nos dados de funcionamento e no conhecimento do mercado, as soluções Scania incluem valores acrescentados que beneficiam o cliente.

Não existem soluções únicas

No competitivo mundo dos transportes atual, é difícil sobrestimar a importância de sermos capazes de desenhar um veículo totalmente otimizado e apoiar tanto a sua utilização como a sua propriedade com serviços relacionados como o financiamento, os contratos de assistência e os serviços de gestão de frotas.

A Scania foi um dos pioneiros na conectividade de camiões para ajudar a otimizar a utilização e a disponibilidade, entre outros aspetos. Atualmente no mercado europeu existem mais de 200.000 camiões Scania conectados.

"A oferta que a Scania agora apresenta prestará aos nossos clientes uma melhor assistência e facultará mais oportunidades do que nunca para conseguir o máximo de rendimento do seu investimento em camiões", afirma Christopher Podgorski. "A nossa gama de produtos e serviços relacionados, combinada com o modo como nos equipamos para ajudar os nossos clientes, representa uma importante fase de desenvolvimento no nosso sector. Agora a Scania vai melhorar a oferta de assistência aos nossos clientes no que se refere ao único negócio que interessa: o seu".

Se pretender obter mais informações, contacte:

Örjan Åslund, Head of Product Affairs, Scania Trucks, tel. +46 (0)70 289 83 78,
e-mail: orjan.aslund@scania.com