

**COMO ESCOLHER O
MELHOR FORNECEDOR
DE TECNOLOGIA PARA
SUA FROTA**



Introdução

Muitos gestores enfrentam um desafio comum: **embora compreendam a importância da tecnologia em suas frotas, sentem-se perdidos quando se trata de pesquisar, analisar, calcular e selecionar o fornecedor adequado para atender às suas necessidades específicas.** A escolha do parceiro tecnológico certo é crucial para garantir os melhores resultados e evitar investimentos desnecessários ou soluções inadequadas.

É nesse contexto que este e-book surge como um guia completo para te ajudar a tomar essa decisão. Nosso objetivo é fornecer a você as informações essenciais e as ferramentas necessárias para tomar decisões estratégicas e escolher o melhor fornecedor de tecnologia para sua frota.

Ao final da leitura, você estará apto a realizar uma escolha embasada e alinhada aos seus objetivos, levando em consideração os diferentes tipos de tecnologias disponíveis no mercado, os critérios de avaliação e as melhores práticas para implementação e integração de soluções tecnológicas em sua frota.





Índice

- **04** O papel do fornecedor de tecnologia para frota

O papel do fornecedor de tecnologia para frota é fornecer soluções e ferramentas que ajudam as empresas a gerenciar, monitorar e otimizar suas operações de frota, aumentando a eficiência, a segurança e reduzindo custos.

- **06** O que um fornecedor precisa oferecer?

Um fornecedor de tecnologia para frota precisa oferecer uma variedade de soluções e serviços, como software de gestão de frota, análise de dados, etc, adaptados às necessidades específicas de cada cliente.

- **08** Por que fornecer tais fatores?

Garantir as soluções certas é fundamental pois elas trazem benefícios como a melhoria da segurança, otimização do consumo de combustível, aumento da produtividade da frota e permitem a tomada de decisões estratégicas com base em dados precisos.

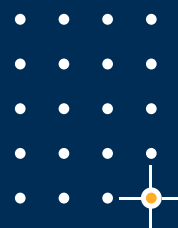
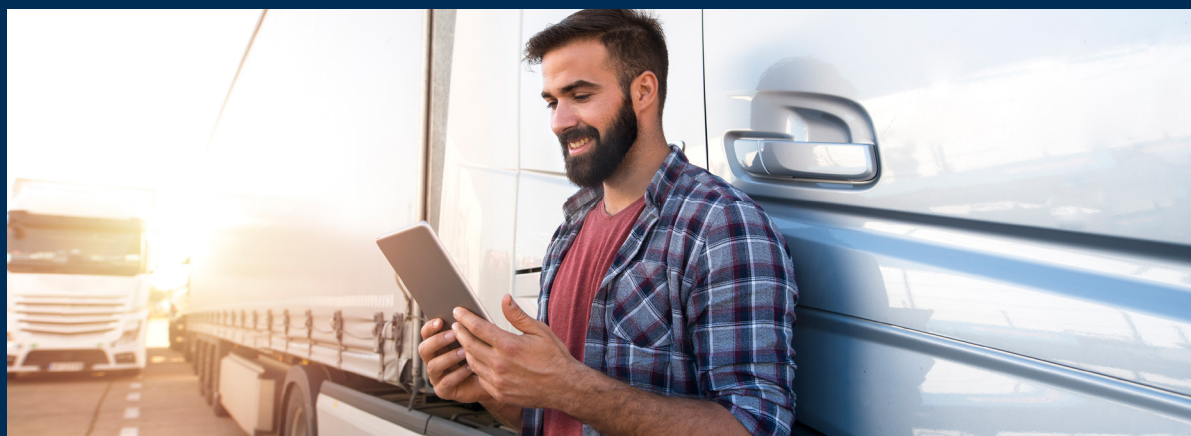
- **20** O que a Trimble oferece?

A Trimble oferece várias soluções para gestão de frota, incluindo sistemas de telemetria, sensor de fadiga e videomonitoramento, entre outras ferramentas que auxiliam na otimização das operações e aumento da eficiência da frota.

- **22** Conclusão

O papel do fornecedor de tecnologia para frota

No mundo atual, onde a tecnologia avança a passos largos, um fornecedor de tecnologia para frota desempenha um papel fundamental na transformação e otimização das operações de empresas que trabalham com gestão de frotas. Esses fornecedores são especializados em oferecer soluções tecnológicas voltadas para a gestão e monitoramento de frotas, visando aprimorar sua eficiência, segurança e desempenho.



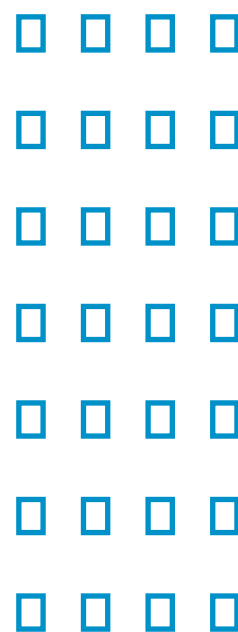
Em sua essência, um fornecedor de tecnologia para frota é uma empresa que desenvolve e disponibiliza uma variedade de produtos e serviços, como softwares, aplicativos, sistemas de telemetria, entre outros, que permitem o monitoramento e controle dos veículos em tempo real. Tais soluções são projetadas

para auxiliar na gestão operacional, logística e estratégica das frotas, fornecendo informações valiosas sobre o desempenho dos veículos, o comportamento dos motoristas, a manutenção dos veículos, a roteirização eficiente, a segurança no trânsito e muito mais.

Os objetivos principais são aprimorar a produtividade, reduzir custos operacionais, aumentar a segurança e garantir a conformidade regulatória de proteção de dados, leis de trânsito e trabalhistas. Através do acesso a dados precisos e em tempo real fornecidos por tecnologias de gestão, os gestores de frota podem tomar decisões mais informadas, identificar áreas de melhoria, antecipar problemas e implementar estratégias eficientes para a gestão de seus veículos.



No setor de transporte, estes fornecedores são cruciais na evolução e modernização das operações. Com a capacidade de monitorar o desempenho dos veículos, controlar o consumo de combustível, otimizar rotas e horários, além de fornecer análises e relatórios detalhados, essas soluções tecnológicas contribuem para um transporte mais eficiente, sustentável e seguro. Além disso, a implementação e atualização constante dessas tecnologias auxilia as empresas a se manterem competitivas no mercado, oferecendo serviços de qualidade, prazos mais precisos e uma melhor experiência para seus clientes.



O que um fornecedor precisa oferecer?



Abaixo você pode conferir uma checklist com os pontos principais que todo fornecedor de tecnologia para frotas deve oferecer a sua empresa.



→ Integração entre produtos

Ao centralizar as informações e funcionalidades em uma única plataforma, o fornecedor possibilita uma visão abrangente e integrada da frota, eliminando a necessidade de alternar entre sistemas e reduzindo a complexidade operacional.

→ Desenvolvimento para o mercado interno

Cada região possui suas particularidades, normas e desafios específicos relacionados à gestão de frotas. Assim, o fornecedor precisa estar constantemente atualizado, a fim de elevar o nível da entrega e dos resultados para o cliente.

→ Utilização de Inteligência Artificial

É possível aplicar algoritmos avançados para processar e interpretar grandes volumes de dados de forma precisa, a fim de fornecer insights valiosos para os gestores de frota para uma tomada de decisões mais eficientes.

→ Escopo adaptável às necessidades

Cada operação é única, portanto, as soluções devem ser adaptáveis e personalizadas para atender à realidade de cada cliente desde o momento da negociação até a aplicação, instalação e atendimento.

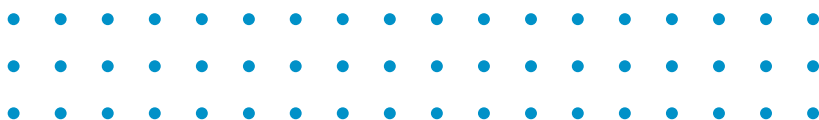


→ Desenvolvimento constante

O mercado e a tecnologia estão em constante evolução, por isso é necessário que o fornecedor aprimore continuamente as soluções que oferece. Dessa forma, é possível garantir que as soluções se mantenham atualizadas e alinhadas com as demandas.

→ Conhecimento segmentado

Um fornecedor que conhece as particularidades do segmento oferece soluções alinhadas com as necessidades do cliente, trazendo maior valor agregado. Por isso, cabe avaliar o que o fornecedor oferece e quais são os seus diferenciais.





Por que fornecer tais fatores?

Integração entre produtos

No mercado atual, é preciso estar ciente de que existem diversas empresas oferecendo soluções semelhantes e com objetivos similares. **Assim, o diferencial que precisa ser buscado é a integração dessas soluções em uma única plataforma.** Com isso, o acesso é fácil e rápido a todos os dados relevantes para o gerenciamento eficiente das frotas, sem a necessidade de acessar várias plataformas distintas.



A integração entre os produtos oferecidos também é fundamental para facilitar o dia a dia dos gestores e tornar suas tarefas mais eficientes. Ao concentrar todas as informações e funcionalidades em uma única plataforma, o fornecedor possibilita uma visão abrangente e integrada da frota, eliminando a necessidade de alternar entre diferentes sistemas e reduzindo a complexidade operacional.

Além disso, a integração entre os produtos também possibilita o compartilhamento e cruzamento de dados de forma eficiente, proporcionando insights valiosos para a tomada de decisões estratégicas.

Ao optar por uma plataforma única e integrada, que centralize todas as informações e funcionalidades necessárias para a gestão eficiente da frota, proporciona a eficácia necessária no dia a dia. Essa integração simplifica o fluxo de trabalho, aumenta a produtividade e contribui para a tomada de decisões estratégicas baseadas em dados confiáveis e abrangentes.

Desenvolvimento para o mercado interno

Quando se trata de fornecedores de tecnologia para frota, é crucial que a empresa contratada compreenda profundamente o mercado local em que está inserida. Cada região possui suas particularidades, normas e desafios específicos relacionados à gestão de frotas. Portanto, **um fornecedor de tecnologia eficiente precisa estar familiarizado com essas nuances e ser capaz de adaptar suas soluções para atender às necessidades locais.**



Entender o mercado interno implica conhecer as demandas e expectativas dos clientes locais, bem como as tendências e os avanços tecnológicos mais relevantes para o setor de transporte na região. **Isso significa que o fornecedor precisa estar constantemente atualizado e buscar melhorar suas soluções, a fim de elevar o nível da entrega e dos resultados para o cliente.**

Entender o mercado interno implica conhecer as demandas e expectativas dos clientes locais, bem como as tendências e os avanços tecnológicos mais relevantes para o setor de transporte na região. **Isso significa que o fornecedor precisa estar constantemente atualizado e buscar melhorar suas soluções, a fim de elevar o nível da entrega e dos resultados para o cliente.**



Ao estar sintonizado com o mercado local, o fornecedor consegue oferecer soluções personalizadas e específicas, que levem em consideração as peculiaridades do ambiente operacional em que o cliente está inserido.

Isso proporciona uma experiência mais relevante e eficaz, além de permitir que as empresas aproveitem ao máximo os recursos disponíveis e superem os desafios específicos do mercado local.

Além disso, ao investir em pesquisa e desenvolvimento, um fornecedor de tecnologia para frota demonstra seu compromisso em promover soluções inovadoras e de qualidade para seus clientes, e isso resulta em uma parceria mais sólida e duradoura, onde o cliente se beneficia de tecnologias avançadas e adaptadas ao seu contexto local.

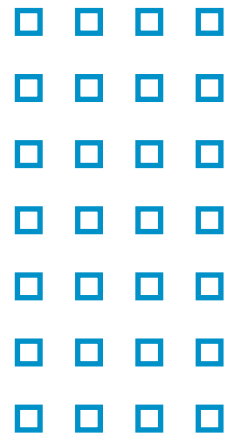
Dessa forma, para obter sucesso no mercado interno, é fundamental:

- Entender profundamente o ambiente operacional;
- Analisar as necessidades específicas de seus clientes;
- Estar sempre atento ao mercado local;
- Aprimorar as soluções;
- Adaptar-se às particularidades de cada região.

Utilização de inteligência artificial

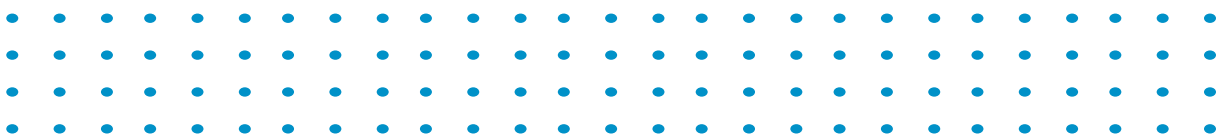
A quantidade de dados gerados por uma operação e disponíveis para análise é gigantesca. Desde informações sobre o desempenho dos veículos até dados de telemetria e histórico de manutenção, são inúmeros os pontos a serem considerados. É nesse cenário que a Inteligência Artificial (IA) desempenha um papel fundamental, auxiliando na otimização da análise desses dados e na tomada de decisões rápidas e práticas.

Ao utilizar a IA, é possível aplicar algoritmos avançados para processar e interpretar grandes volumes de dados de forma eficiente e precisa, pois essa ferramenta é capaz de identificar padrões, tendências e correlações ocultas nos dados, fornecendo insights valiosos para os gestores de frota. Tal capacidade de análise avançada permite a tomada de decisões mais conscientes, baseadas em evidências e em uma compreensão abrangente do desempenho da frota.



Essa solução pode também automatizar tarefas repetitivas e demoradas, como a análise manual de relatórios e a identificação de anomalias nos dados. **Com o uso de algoritmos de aprendizado de máquina, ferramenta detecta erros e alerta a ferramenta detecta erros e alerta**

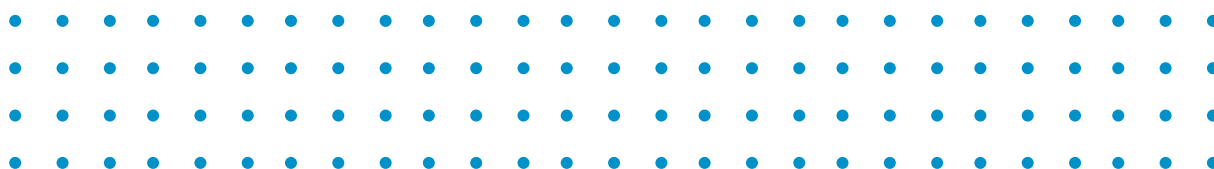
os gestores em tempo real, permitindo que ações corretivas sejam tomadas imediatamente e contribuindo com a redução de falhas operacionais, o aumento da eficiência e a prevenção de problemas mais graves no futuro.



Você sabia?



Outro benefício importante é a capacidade de previsão e prognóstico. Com base em dados históricos e em modelos preditivos, IA de gestão de frotas já é capaz de antecipar problemas potenciais, como probabilidade de acidentes, e sugere ações preventivas. Essa funcionalidade permite que os gestores adotem uma abordagem proativa. aumento da eficiência e a prevenção de problemas mais graves no futuro.



Escopo adaptável às necessidades



Ao fornecer produtos e serviços para frotas, é essencial que o fornecedor de tecnologia compreenda o mercado em geral e, também, as necessidades específicas de cada cliente e de sua frota em particular. Cada operação é única, com desafios, objetivos e características distintas. **Portanto, as soluções devem ser adaptáveis e personalizadas para atender à realidade de cada cliente desde o momento da negociação até a aplicação, instalação e atendimento.**





— Lembrete para não esquecer:

É sempre importante que o fornecedor realize uma análise aprofundada da operação, considerando fatores como o tamanho da frota, os tipos de veículos utilizados, as rotas percorridas, os desafios específicos do setor e as metas estabelecidas pelo cliente. Com base nesse entendimento, ele pode oferecer soluções personalizadas e adaptadas às necessidades de cada empresa.

A personalização das soluções abrange desde a seleção dos produtos e serviços adequados até a forma como são aplicados e instalados. Os clientes podem ter requisitos específicos em relação aos recursos desejados, à integração com sistemas existentes, aos relatórios e análises necessários, entre outros aspectos. Assim, o fornecedor precisa ser flexível e capaz de ajustar seu escopo para atender a essas demandas, garantindo que as soluções oferecidas sejam efetivas e alinhadas com as expectativas do usuário.



Além disso, o atendimento ao cliente é um elemento crucial na adaptabilidade das soluções. O fornecedor deve estar disponível para prestar suporte técnico, tirar dúvidas e fornecer assistência durante toda a implementação e utilização dos produtos e serviços. Cada cliente pode ter necessidades diferentes em relação ao treinamento da equipe, ao acompanhamento dos resultados e à resolução de problemas e, dessa forma, o fornecedor deve estar preparado para atender a essas demandas de maneira ágil e eficiente, garantindo a satisfação e o sucesso da parceria.



Desenvolvimento constante

Neste dinâmico mercado, é fundamental que o fornecedor esteja sempre em busca de inovação e desenvolvimento constante. À medida que o mercado evolui e novas tecnologias surgem, é necessário que o fornecedor se reinvente e aprimore continuamente as soluções que oferece. Tal abordagem garante que as soluções se mantenham atualizadas e alinhadas com as demandas em constante mudança dos clientes e do setor de transporte.

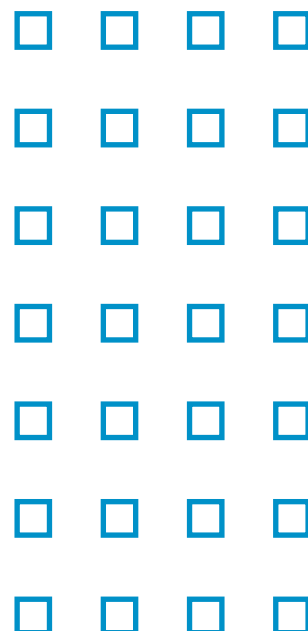
Uma das questões-chaves quando se trata de desenvolvimento constante é se o fornecedor possui uma equipe dedicada à tecnologia e ao aprimoramento contínuo das soluções, afinal, é essencial que haja um time especializado, composto por profissionais experientes e focados em impulsionar melhorias e avanços nas soluções oferecidas.



Esse time de tecnologia e produto deve estar atento às últimas tendências do mercado, bem como às necessidades e feedbacks dos clientes. Eles devem ser capazes de identificar oportunidades de aprimoramento, desenvolver novos recursos e funcionalidades, e implementar melhorias que atendam às expectativas dos clientes e estejam alinhadas com as demandas do mercado.



A colaboração com os clientes desempenha também um papel fundamental no processo de desenvolvimento constante. Um fornecedor proativo buscará o feedback e trabalhará em estreita colaboração com eles para entender as necessidades e desafios específicos, permitindo o desenvolvimento de soluções sob medida, que atendam às demandas do mercado e tragam valor real para os usuários.



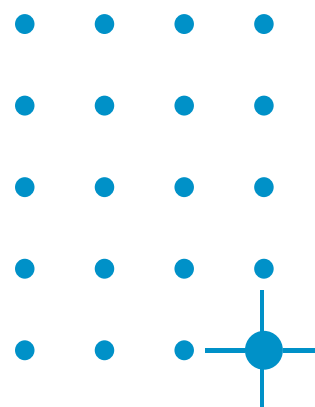
Um fornecedor que busca constantemente novas tecnologias, colabora com os parceiros e explora parcerias estratégicas é capaz de oferecer soluções cada vez mais eficazes, que impulsionam o sucesso e a satisfação dos clientes.

Conhecimento segmentado

Para um fornecedor de tecnologia, é essencial estar atento às particularidades de cada setor do mercado de frotas que deseja atender, a fim de fornecer soluções que estejam em conformidade com as necessidades do campo de atuação do cliente.



É importante destacar a relevância de conhecer e estudar o fornecedor do seu segmento. Cada setor da indústria de transporte tem suas próprias características e desafios, e é crucial que o fornecedor, então, compreenda as nuances de cada um deles. Ao conhecer esses pontos, é possível adaptar as soluções e, assim, oferecer recursos específicos e personalizados que atendam às demandas particulares.



É fundamental também avaliar o que o fornecedor oferece e quais são os seus diferenciais. Esse fator inclui recursos e funcionalidades especializadas, bem como ter expertise no setor em questão.

— Lembrete para não esquecer:

Um fornecedor que conhece as peculiaridades do seu segmento oferece soluções mais alinhadas com as necessidades do cliente, trazendo um maior valor agregado.



Durante o processo de escolha, é recomendado buscar referências e analisar a reputação no segmento em que você está inserido. Avaliar a experiência em lidar com empresas semelhantes à sua, verificar se possuem casos de sucesso e depoimentos de clientes satisfeitos são pontos importantes a considerar. Além disso, é fundamental analisar as capacidades tecnológicas e a abrangência das soluções oferecidas, garantindo que estejam em sintonia com as demandas específicas do seu segmento.

Ao contar com um fornecedor que conhece e se especializa no seu segmento, você tem a garantia de que as soluções serão adaptadas às suas necessidades e trarão benefícios reais para a gestão da sua frota. Portanto, o conhecimento segmentado permite que o fornecedor esteja à frente das demandas do mercado, oferecendo recursos especializados e soluções personalizadas.

Cases de fornecedores de tecnologia

Para um fornecedor de tecnologia, é essencial estar atento às particularidades de cada setor do mercado de frotas que deseja atender, a fim de fornecer soluções que estejam em conformidade com as necessidades do campo de atuação do cliente.



— Confira 5 cases de sucesso de tecnologia em frotas

Conebel

Solução: Telemetria veicular avançada e sensor de videomonitoramento e fadiga.

Resultados: Motoristas mais capacitados, redução total de ocorrências de uso de celular e velocidade excessiva. Além da diminuição de 75% de ocorrências de fadiga e 56% a menos de distrações durante as viagens.

Andrade

Solução: Vsafe+ e sensor de videomonitoramento e fadiga.

Resultados: Redução de 80% de casos de fadiga e diminuição 65% de ocorrências de excesso de velocidade.

Ambev

Solução: Telemetria veicular avançada e sensor de videomonitoramento e fadiga.

Resultados: Acidentes fatais zerados, 99,5% de redução em incidentes e 70% de economia em custos operacionais.

Fagundes

Solução: Sensor de videomonitoramento e fadiga.

Resultados: Monitoramento e impedimento do uso de celular na direção, avaliação de práticas que contribuem para a condução econômica, garantia de segurança e facilidade na operação.

LOTS Group

Solução: Sensor de videomonitoramento e fadiga.

Resultados: Monitoramento em tempo real de tudo o que ocorre na operação, comunicação facilitada com os motoristas, redução de 87% em eventos de fadiga e 78% em excessos de velocidade.



Conclusão



A escolha de um fornecedor de tecnologia para gestão de frotas é uma decisão complexa e de longo prazo. Projetos desse tipo envolvem investimentos significativos e têm um impacto direto na eficiência operacional e nos resultados financeiros de uma empresa. **Por isso, é fundamental que as organizações se dediquem a um processo de seleção criterioso, garantindo que o fornecedor escolhido atenda a todas as suas necessidades e expectativas.**

Durante a busca, é crucial ter em mente que a tecnologia em si não é o único aspecto a considerar. Não basta adquirir um software que será pouco utilizado ou ter acesso a recursos básicos. É necessário buscar um parceiro estratégico que possua uma visão abrangente e soluções completas para a gestão de frotas.

A escolha do fornecedor certo deve levar em consideração não apenas as funcionalidades oferecidas, mas também a capacidade de fornecer suporte, adaptabilidade às necessidades específicas da empresa e um foco claro na tomada de decisão baseada em inteligência de dados.

Assim, a Trimble se destaca como a melhor escolha de fornecedor de tecnologia para gestão de frotas. Afinal, oferecemos um conjunto completo de soluções abrangentes, projetadas para atender às necessidades específicas de cada cliente e segmento de mercado. A experiência global, constante inovação e equipe dedicada a melhorias contínuas garantem que as soluções estejam sempre atualizadas e alinhadas com as demandas em evolução do setor de transporte.

Ao escolher a Trimble, você pode contar com uma parceria confiável e estratégica, que irá ajudá-lo a alcançar os resultados esperados e tornar sua frota uma operação de sucesso!

Para conhecer todas as soluções, agende uma apresentação comercial!

Converse conosco

