

CHECKLIST

**O QUE NÃO PODE
FALTAR NA HORA
DE ESCOLHER UM
FORNECEDOR DE
TELEMETRIA**



CHECKLIST

Depois de entender a importância de possuir a **Telemetria** para verificar informações relativas aos veículos e também aos motoristas da frota, surge aquela dúvida na cabeça de todo gestor: “Como escolher o fornecedor de telemetria ideal para a minha frota?”. No mercado, a oferta de soluções é grande, mas isso não significa que todas elas entregam os mesmos resultados.

Por isso, é necessário levar em consideração vários fatores antes de contratar o fornecedor de telemetria. Esses fatores não são só relativos à solução, mas também à sua empresa, a forma como a frota opera e suas necessidades.

Para ajudar nessa escolha, que pode ser um tanto complexa e também por se tratar de algo que exigirá investimento, não só financeiro, mas também de tempo para validar a solução que melhor se adequa à realidade da frota, compilamos um **checklist** com algumas informações essenciais a serem consideradas ao contratar um fornecedor de telemetria.

Esse checklist ajudará gestores a organizarem as informações necessárias para fazer o escopo do projeto. E no período de pesquisa de mercado, será essencial para elencar quais são os pontos principais a serem focados enquanto avalia fornecedores.

Confira!

ANTES DE MAIS NADA

Compile as informações sobre a operação

- Quando a necessidade de implantar telemetria na frota é identificada, gestores de frota precisam se preparar para conceder informações básicas a potenciais fornecedores, pois muitos deles formatam projetos com base no tamanho da frota, os tipos de veículo que a compõem, entre outros fatores.

Outra informação essencial é sobre o funcionamento da operação em que essa frota está inserida, pois elas variam de acordo com o segmento de atuação. A operação de uma empresa de transporte de passageiros não será igual à operação de uma empresa do segmento de mineração, por exemplo. Logo, um bom fornecedor de telemetria atuará com base nessas especificidades.

Em algumas empresas, por exemplo, consultores de venda se especializam em segmentos de atuação para poder compreender as necessidades, antecipar situações que possam afetar a operação do cliente e fornecer informações de valor que possam favorecer o bom funcionamento da frota, auxiliando o gestor em sua estratégia, de acordo com seu objetivo.

Defina seu objetivo inicial

Está buscando uma forma de **reduzir os gastos** com a frota? Precisa de uma solução que colabore na redução de acidentes? Essas são apenas algumas possibilidades. Existem outros indicadores que podem ser levantados a partir da telemetria. Principalmente se, atrelada a ela, utilizar outras ferramentas como o videomonitoramento embarcado, por exemplo.

O objetivo da empresa ou do gestor será fundamental na escolha do fornecedor, pois no mercado existem soluções que reúnem uma série de dados para dar um quadro mais amplo da operação, e aquelas que trazem dados de uma forma personalizada e direcionada para o propósito do monitoramento.

Pessoa dedicada a analisar

Um aspecto importante do processo de implantação de uma solução de telemetria para monitorar a frota, **é definir como será a análise e tratativa dos dados coletados.** Dependendo da complexidade das informações, algumas empresas costumam ter uma pessoa ou uma equipe dedicada ao acompanhamento da operação.

Mesmo assim, é necessário ter esse fator definido, pois isso interferirá no momento da escolha do fornecedor de telemetria. Para a empresa, tendo ou não uma pessoa ou uma equipe especializada, vale a pena buscar fornecedores que oferecem visão integrada dos indicadores. Assim otimiza-se tempo e esforço nas análises.

Indicações e reputação

O que muitas pessoas fazem quando precisam comprar um produto ou contratar um serviço é pedir recomendações e verificar a reputação com outros clientes. É uma prática comum e que pode auxiliar na pré seleção de possíveis fornecedores.

Busque os clientes destas empresas e **peça um feedback sobre solução, equipamentos, atendimento, suporte, assistência técnica, e outras informações que achar pertinente.** Mas, lembre-se de usar como referência, operações com características similares à da sua empresa.

REQUISITOS DO FORNECEDOR

Validação do capital social

No caso de um fornecedor de telemetria (e de outros produtos e serviços também), ele é importante porque mostra se a empresa tem recurso financeiro suficiente para arcar com eventuais problemas. Validar se o fornecedor de telemetria que está sendo cotado tem um bom capital social é uma forma de **garantir que haverá suporte financeiro necessário no caso de um contratempo**, sabendo que sua empresa não ficará desamparada, minimizando o prejuízo.

Assistência técnica de abrangência nacional

Este fator é importante, principalmente em casos de operações que possuem um grande número de veículos e estes são distribuídos em mais de uma região. **Essa abrangência é necessária para atender demandas em um curto período de tempo.** Quanto mais tempo levar para a prestação da assistência, mais tempo o veículo ficará parado, afetando negativamente a disponibilidade da frota.

Homologação pela Anatel

Ao buscar um fornecedor de telemetria, é necessário comprovar se os equipamentos são homologados pela Anatel. E, por que? Pois, **quando o cliente adquire um equipamento homologado, há uma garantia de segurança** de que os produtos que estão sendo instalados nos veículos não apresentam nenhum risco para o patrimônio (veículos e mercadorias), pessoas (empregados e clientes) e meio ambiente.

De acordo com a Anatel: “A certificação e homologação garantem ao consumidor a aquisição e o uso de produtos de telecomunicações que respeitam padrões de qualidade, segurança e funcionalidades técnicas regulamentadas. O Regulamento sobre Certificação e Homologação, aprovado pela Resolução nº 242/2000, estabelece que a emissão do documento de homologação é pré-requisito obrigatório para fins de comercialização e utilização, no Brasil, de produtos para telecomunicações. O usuário só deve adquirir ou utilizar produtos de telecomunicações homologados pela Anatel, em conformidade com o Regulamento sobre Certificação e Homologação.”

Pós-venda ativo

Existem casos de projetos de telemetria em que o sistema é negligenciado. Este aspecto somado ao serviço com baixo nível de qualidade dificulta a obtenção de resultados efetivos. Por isso, é necessário buscar por um fornecedor competente que possua uma equipe de pós-venda qualificada para realizar um acompanhamento periódico dos indicadores que possam e **te ajude a entender melhor como monitorar sua frota** para você, como gestor, possa tomar as ações adequadas.

Agilidade de informação

É importante que o **software** seja de usabilidade simples. Ou seja, ofereça as **informações detalhadas sobre as ocorrências em poucos cliques**. Além disso, a forma como estas informações são apresentadas deve ser amigável, intuitiva e possibilitar personalização. Os relatórios devem ser claros e objetivos. A possibilidade de visualizar dados em tempo real é fundamental para que o gestor possa, não só aplicar tratativas, mas também tomar ações preditivas.

Ranking de motoristas

Por falar em ações preditivas, o **ranking de motoristas** é importante para documentar e analisar comportamentos individuais dos motoristas da frota. Com base nesse banco de dados, o gestor pode **traçar perfis de seus condutores**, conseguindo visualizar quais deles têm maior tendência a causar ou se envolver em acidentes, e assim agir para prevenir esses acidentes e comportamentos de desperdício e consumo excessivo.

Service Level Agreement, ou SLA

Certifique-se de que o fornecedor possui um Service Level Agreement (SLA) - ou Acordo de Nível de Serviço (ANS). Ou seja, que ele adote a prática de **firmar um prazo para a prestação de serviços**. A SLA estabelece metas de nível de serviço, prazos de contratos, suporte técnico, etc. A partir do momento que se ultrapassa um prazo, o fornecedor deve pagar uma multa ao cliente. Isso ajuda a manter o nível ideal de serviço e prover segurança de que o atendimento a solicitações ocorrerá sem atrasos.

Domínio tecnológico

Um fornecedor de telemetria deve ter domínio tecnológico de hardware e software com uma **capacidade comprovada de se atualizar e evoluir ao longo do tempo**, por meio de uma equipe técnica própria. A empresa deve apresentar um investimento contínuo em pesquisa e inovação para entregar ao mercado uma plataforma diferenciada para o monitoramento de frotas, com domínio completo da cadeia tecnológica (Hardware, Software e Base de Mapas).

Referência em telemetria e experiência comprovada

Um bom parâmetro para verificar a atuação de um fornecedor é a sua referência em telemetria em projetos de safety em, pelo menos, três clientes com mais de 1000 veículos monitorados. Isso comprova a capacidade de entrega de resultado em projetos de segurança veicular comprovado por grandes frotas - a gestão de telemetria é muito diferente em frotas pequenas e frotas de milhares de veículos. Além disso, é importante que o fornecedor tenha uma experiência de pelo menos 5 anos no ramo da telemetria.

Condução econômica e segura

A telemetria precisa estar atrelada a indicadores, principalmente na obtenção de resultados em relação a economia e prevenção de acidentes. Para isso, alguns recursos são necessários, como: identificação de infrações e eventos de risco, tais como:

motor ocioso, RPM excessivo, trepidação, excessos de velocidade, aceleração, frenagem e curva brusca. Por meio destes recursos, é possível identificar os gargalos da sua operação e ter embasamento para a tomada de decisão, ações preventivas e corretivas.

Leitura da rede CAN

Se o modelo do seu veículo possibilitar a leitura da **rede CAN**, tenha certeza de que está contratando um fornecedor com o equipamento adequado para esta função. Os dados da CAN devem ser precisos, exatamente como são transmitidos da central ao painel do veículo.

Manutenção

Busque um fornecedor que esteja apto para realizar manutenções em equipamentos. Esse fator é importante a ser analisado, pois grande parte dos fornecedores não possuem estrutura para realizar reparos mais complexos nos equipamentos que compõem o pacote de telemetria em sua própria empresa. Por isso, são obrigados a enviá-los ao fabricante para manutenção. Pelo fato dos fabricantes serem, em sua maioria, internacionais, esse processo demanda mais tempo, mais esforço e mais burocracia.

Cases de sucesso

Um fornecedor competente possuirá uma série de **cases de sucesso** para te apresentar. Ele será um compilado de informações sobre os resultados que um cliente obteve ao utilizar a solução.

Estes cases apresentam um relato sobre o histórico do cliente com o fornecedor, desde suas necessidades, os motivos de escolha por determinado fornecedor, os indicadores que foram analisados e os resultados quantitativos e qualitativos da parceria. Portanto, esteja atento aos cases, pois eles podem ser um fator determinante na escolha do seu fornecedor de telemetria.

CONCLUSÃO

Neste material, reunimos alguns requisitos que ajudarão você, gestor de frota, a encontrar o melhor fornecedor de telemetria para a sua operação. Elencamos a importância de analisar as opções disponíveis, pois por mais que elas ofereçam a mesma solução, cada empresa de telemetria possui suas especificidades e a entrega, seja em termos de software, hardware ou serviço, não será a mesma.

Portanto, antes de começar a sua busca por um fornecedor de telemetria, reúna algumas informações que agilizarão o processo e ajudarão a filtrar as opções desqualificadas para a sua necessidade. É necessário ter clareza sobre o funcionamento da sua operação e os veículos que a compõe. Defina o objetivo que quer atingir ao implantar a telemetria, defina se destinará ou não um profissional ou equipe específica para a análise dos dados e busque indicações de outras empresas que já utilizam telemetria, checando a reputação dos fornecedores.

Veja a seguir um formato de checklist com os requisitos que levantamos aqui, para auxiliar na validação das competências dos fornecedores que farão parte da seleção.

CHECKLIST

Fornecedor:

- ☐ Capital social
- ☐ Assistência técnica com abrangência nacional
- ☐ Homologação pela Anatel
- ☐ Pós-venda ativo
- ☐ Agilidade de informação
- ☐ Ranking de motoristas
- ☐ Service Level Agreement (SLA)
- ☐ Domínio tecnológico
- ☐ Referência em telemetria
- ☐ Experiência comprovada
- ☐ Condução econômica e segura
- ☐ Leitura da rede CAN
- ☐ Manutenção
- ☐ Cases de sucesso



PLATFORM
SCIENCE