

## Preâmbulo

O ciclo de venda do sistema alertgasoil <sup>™</sup> é um ciclo curto (3 a 6 meses), oferecendo aos clientes um ROI muito rápido/ imediato.

O objetivo de cada iniciativa de vendas é angariar uma nova adição à frota monitorizada pela alertgasoil. O projecto - piloto é a oportunidade para o cliente antever o potencial da solução alertgasoil <sup>™</sup> ao visualizar e avaliar o retorno do investimento que a empresa poderá obter ao equipar toda a sua frota. Ainda, destacam-se os ganhos de capital de nossa solução ao aplicar regras ao custo do motorista.

## Prospecção

### Passo 1 - Segmentação dos prospect 's

- o Alvo da zona comercial (âmbito geográfico)
- o Empresas de transporte / logística, principalmente PME: tendo como alvo cerca de 70/80 pesados no máximo;
- o Identificação da pessoa responsável pelo orçamento de combustível;
- o Sem considerar o tipo de empresa (exceto transporte de materiais perigosos ou hidrocarbonetos);
- o Não são necessárias considerações sobre marcas ou modelos de pesados

### Passo 2 – Chamada telefónica de 1 minuto

"Bom dia Sr. \_\_\_\_\_

Sou o \_\_\_\_\_ e faço o contacto da parte da alertgasoil <sup>™</sup> como representante de vendas. Gostaria de lhe promover um encontro consigo/ com você para apresentá-lo à única solução de mercado que lhe permite economizar dinheiro com a conta do gásóleo e que pode parar seus roubos ... "

### Passo 3 – Preparação para a reunião

O objetivo é poder responder à pergunta:

"Como é que a nossa oferta o ajudará a sua a empresa no desenvolvimento/ alcance dos seus objetivos de redução da despesa?«

Para isso, é aconselhável mergulhar no mundo do cliente, a fim de identificar os fatores bloqueadores e decisivos que impedem/permitem a venda.

- Historial da empresa (ex: idade e diversidade da frota);
- Tipologia da empresa: nacional, internacional, distribuição
- Informações financeiras: por exemplo, relatório comercial
- key-players
- Participação na ANTRAM/ ANTP ou outras associações
- referências da alertgasoil <sup>™</sup> "equivalentes": no sector empresarial;

### Passo 4 – a reunião de introdução à solução alertgasoil

#### 4.1 – o que levar

- Cartão de apresentação da alertgasoil <sup>™</sup> – Gestor de Conta
- Brochura comercial
- Apresentação em PowerPoint do aplicativo
- Estimativas previamente preparadas ou uma estimativa em branco a ser preenchida no local, de forma personalizada.

- no caso do passo 3 ter conduzido a um pedido de demo online, acesso de demonstração (necessário combinar data/hora com GEOMAI/S/ alertgasoil França)

#### 4.2. a reunião introdutória/ demo

O objetivo da reunião inicial é confirmar ao prospect os elementos coligidos antes da reunião, a fim de estabelecer seu "perfil" com a despesa de gásóleo:

- Número de pesados;
- a quilometragem média por pesado/ mês
- Consumo médio da frota
- Estimativa do orçamento anual de gásóleo em litros e/ ou €€€€
- Método de cálculo do consumo utilizado
- Possível equipamento embarcado nos pesados para seguimento/ rotas com geolocalização.
- Possíveis roubos de combustível encontrados

#### 4.3 – Foco central do discurso de vendas

Preâmbulo:

História e desenvolvimento do alertgasoil (5 anos de I&D, acesso a projetistas de carrocerias, calibração e referência a mais de 4.000 tanques de diversos fabricantes, modelos, marcas...)

##### **Vertente Técnica**

**Apresentação do produto:** o nosso método de fabricação de (configuração de fábrica com as cablagens pré-fabricadas para a marca e modelo), instalação de acordo com procedimento já testado milhares de vezes

**Palavras-chave:** fiabilidade, produção qualitativa, sustentabilidade do projeto, universalidade do sistema (qualquer marca, qualquer modelo ...), plug & play da solução;

**Apresentação do setor de transportes e logística:** computação embarcada / geolocalizadores / Big Data

**Palavras-chave:** objetos inteligentes (IoT), geolocalizadores, core business: orçamento de gásóleo

##### **Vertente Operacional**

Distribuição de custos no sector dos transportes

- 40% Administração (G&A – general and administration)
- 30% Funcionários
- 30% Combustível

Metodologias atuais praticadas no sector para o cálculo do consumo

2 métodos de controlo do gásóleo:

- CANBUS (bus de dados standard) existente nos pesados;
- Cheio a cheio (efeitos colaterais, problemas com esses métodos)

Nota sobre os medidores de combustível: falha nos medidores originais do pesado versus o medidor em contínuo alertgasoil

#### **A solução alertgasoil – a Filosofia de operação**

- 1- Monitorização permanente: 960 leituras/ dia (a cada 90 segundos), consumo do pesado/ estilo de condução do motorista
- 2- Eletrocardiograma do pesado: 960 pontos no gráfico, tabela de 960 linhas, exportável, simplicidade de consumo = não há necessidade de preenchimento de papeis, folhas de cálculo, processamento manual

- 3- "Limpeza do consumo": é eliminado do consumo quando ao ralenti = a economizar, permitindo fazer uma alteração nas práticas da empresa.
- 4- Economias alcançadas: entre 7% e 17%, aumento da margem operacional da empresa, ganho médio de 10% no KPI/ medidor de performance do consumo alertgasoil

## **Recursos da solução**

- a. Controle do volume embarcado em cada pesado: Dashboard de monitorização
- b. Roubo de gásóleo:
  - 2 tipos de roubo
    - (roubo na bomba, roubo no local / autoestrada/ nas áreas de serviço/ nas intervenções ...) >> alertas em tempo real...
    - Consumo anormal/ suspeito: Dashboard, central de alertas;
- c. Comunicação com o motorista: Exportação do Dashboard e/ou eco-driving
- d. Estatísticas da frota / do pesado:
- e - TMAVA (*tempo do motor a trabalhar com o pesado parado*): estatísticas + alertas pela central

## **Racional de decisão:**

A solução alertgasoil <sup>™</sup> trabalha na área da telemática embarcada, como são os geolocalizadores, mas não somos geolocalizadores *per-si*. O nosso foco é o **orçamento de combustível** das empresas de transporte enquanto os geolocalizadores estão orientados para as operações de gestão da frota e a vertente administrativa (documentação de transporte, pick-up lists, etc).

O nosso trabalho é focar-nos nas rubricas da contabilidade da empresa das quais temos conhecimento perfeito, ou seja, o **orçamento de combustível**.

## **Qual é a filosofia do sistema alertgasoil <sup>™</sup>?**

O sistema é plug & play, por isso não é necessário vazar os tanques do pesado para a instalação. Os nossos instaladores chegam, instalam, colocam em funcionamento e descobrimos de imediato o stock embarcado. Esse stock é lido 960 vezes por dia e o correlacionamos com um conjunto de medições que fomos acumulando ao longo dos anos com milhares de instalações.

Isso é Big Data.

Já ouviu falar sobre Big Data?

Big Data é a recolha massiva de dados, e é exactamente o que o alertgasoil <sup>™</sup> faz. A nossa solução está ligada em permanência aos seus pesados e a fazer leituras de todas as informações relevantes para percebermos o consumo no momento. Para se ter uma ideia, recolhemos 3,5 milhões de dados por mês e por pesado. São muitos dados! E a referência cruzada desses dados produz uma riqueza de informações sobre o pesado e o motorista.

Hoje em dia, conversamos sobre muitos objetos conectados: balanças, pulseiras, cigarros eletrônicos conectados ... O que todos esses objetos têm em comum? A medição! O objetivo

de todos esses objetos é dizer quanto você pesa, quantos cigarros que você fuma, quão longe e quão rápido você corre ...

Então, o que é que a solução o alertgasoil <sup>™</sup> mede? O combustível (gasóleo), ou o CO<sub>2</sub> é medido, sabendo onde está o seu pesado.

NOTA: Actualmente, o combustível é uma das matérias-primas mais usadas no mundo.

No processo de I&D fizemos medições que nunca existiram antes no sector dos transportes. É por isso que criamos alavancagem para o seu negócio. Ao permitirmos que o frotista do alertgasoil <sup>™</sup> obtenham entre 7 e 17% de economia em consumo não é porque somos mágicos. Não é adicionado qualquer "pó" aos tanques. É só porque estamos fazendo medições que nunca foram feitas antes, então obviamente vemos situações a combater: fraude e desperdício.

Nós "removemos/ limpamos" as flutuações de consumo, as dilatações do tanque, etc.. e então, apenas o consumo do pesado ao mover-se é processado. Como esse processamento, o consumo lido em tempo real e é preciso, resultando no consumo do pesado sob controle.

Nenhuma solução de geolocalização poderá dizer que às 15:44 o pesado X possui 700 litros embarcados e está a agastar 32,4l/100 km.

E mais!

A partir das estatísticas, damos feedback sobre as situações anómalas – tudo com base na medição, afinal o nosso segredo.

A nossa solução é baseada princípio: "**Gerimos apenas o que medimos**".

No sector dos transportes hoje há uma ideia generalizada que o método cheio-a-cheio dá bons resultados. Este método não tem em conta o stock inicial, bem como os reabastecimentos para descobrir o que deveria ter entrado no tanque. Mas não é o stock, é a diferença do stock.

Isso é algo que atualmente não é medido no transporte e é por isso que nossa tecnologia agora tem mais de 60 patentes internacionais.

Para a alertgasoil é através do stock que calculamos o consumo. Ao reabastecer (repondo o stock), posso verificar o que realmente entrou no tanque, vendo o que sai antes de passar pelo motor e como medimos 960 vezes por dia e bem .... esse é o meu consumo!

E, ao correlacionar os dados de velocidade do pesado com cada uma das minhas medidas, poderei "explodir" as minhas medidas de consumo para produzir consumo quando esta ao ralenti e o consumo em movimento.

A estratégia alertgasoil <sup>™</sup> é eliminar todo o consumo desnecessário aos nossos clientes quando ao ralenti, mesmo antes de falar sobre o tempo de condução.

Com alguns clientes, chegamos a um acordo. Para incentivar os motoristas, em vez de falar de litros/100 km, convertemos os litros/100km e falamos de gramas/km de CO<sub>2</sub> (corresponde exatamente na mesma medida, pois 1 litro de diesel tem um fator de emissão de 3,07, portanto, a conversão é fácil).

Em vez de dizer aos motoristas: "estamos monitorizando os litros de consumo/ 100km", dissemos: "estamos a monitorizar a pegada de CO<sub>2</sub>" e incentivamos os motoristas com o rótulo de CO<sub>2</sub> em gramas por quilómetro. É inovador e o motorista ganha uma consciência ambiental.