

# DIGITALIZAÇÃO



## SOFTWARE DE GESTÃO OFICIAL

# Melhor gestão, melhor negócio

A digitalização das oficinas prossegue de forma consistente embora... lenta. Um bom software de gestão ajuda muito a oficina a organizar a “casa” e a potenciar negócio

TEXTO PAULO HOMEM

**A**tualmente não há praticamente nenhuma empresa que se dedique exclusivamente ao desenvolvimento de software para o ramo das oficinas, sobretudo para as de pequena e média dimensão. Muitas das soluções de gestão que existem são transversais a diversos setores de atividade, incluindo o das oficinas, mas isso não quer dizer que não sejam soluções que se adaptem ao negócio da reparação e manutenção automóvel. Antes de uma oficina ser uma oficina ela é de facto uma empresa e, como qualquer empresa, deve ser gerida o melhor possível. Atualmente, a melhor maneira de ajudar

na gestão de uma oficina é recorrer às mais diversas soluções de gestão que existem, muitas delas já em ambiente exclusivamente online, embora muitas oficinas continuem a optar pela instalação de software. Porém, a transição para a “nuvem” está a dar-se a um ritmo não tão acelerado quanto se previa, mas que será cada vez mais acelerado, tais as enormes vantagens que uma destas soluções de gestão traz para qualquer empresa / oficina. Atualmente um software de gestão oficial está já a anos luz de distância de um tradicional software de faturação, oferecendo às oficinas a possibilidade de gerir muito melhor a sua operação, quer no ponto de vista



interno, quer externo... ao detalhe!!! De uma forma geral, todas as soluções que existem, são tecnologicamente muito avançadas, mas tal não quer dizer que sejam mais complexas e difíceis de usar, antes pelo contrário, pois o ambiente em que as mesmas se desenvolvem permite que qualquer pessoa consiga trabalhar com elas.

Tratam-se de plataformas que estão desenhadas para poupar tempo a quem as utiliza convenientemente, mas também para potenciar negócio e proporcionar mais vendas, através de uma relação com o cliente mais constante e duradoura.

A digitalização é já uma realidade incontornável nas oficinas, pelo que uma forma resumida poderá ficar a conhecer um pouco melhor a proposta que sete empresas disponibilizam em termos de software de gestão oficial, tendo depois o site de cada uma dessas empresas onde pode recolher informação mais detalhada e até pedir demonstrações ou outras informações. ●

## ALIDATA Alidata

[www.alidata.pt/solucoes/oficinas/](http://www.alidata.pt/solucoes/oficinas/)

A ALIDATA tem um portefólio alargado de soluções para a área automóvel: Gestão de Oficinas, Mobile, Gestão Comercial e Financeira, Recepção Ativa, Quiosques de recolha de informação, Portal da Oficina, Loja Online, CRM, Dashboards, Interfaces, BI, entre outras.

O Software Alidata Gestão de Oficinas é uma solução integrada que permite efetuar a gestão de todo o ambiente oficial (serviços, marcações, obras, orçamentos, tempos, materiais, garantias, custos por obra, históricos diversos, entre outras funcionalidades).

É uma solução que, através da integração de informação dispersa, permite às empresas obterem ganhos substanciais, não só em termos da operacionalização de automatização dos processos, mas também em termos do número de sistemas de informação de suporte à

gestão e à tomada de decisão.

Na gestão de uma oficina, é indispensável ter uma solução de gestão que abranja as áreas operacional, comercial e financeira. A Alidata comercializa, implementa e presta assistência de forma direta ao cliente, sem intermediários. É o cliente que decide, depois, qual o modelo que melhor se adapta às suas necessidades e visão. Muitos optam pelo SaaS porque a implementação é mais fácil e rápida e o investimento em equipamentos e infraestruturas não existe. A maior parte opta ainda pelo modelo tradicional, e outras por modelos “híbridos”, que misturam características do tradicional modelo de software adquirido e instalado localmente, com o aluguer do software, infraestrutura e plataforma (SaaS, IaaS e PaaS).

A solução oficial Alidata oferece um conjunto de ferramentas que visam



a dinamização das vendas, bem como fidelização de clientes, como newsletter, e-mail e SMS marketing, entre outros. Adicionalmente, é possível promover a venda de serviços em procedimentos como, por exemplo, o registo de anomalias ou reparações a efetuar, alertas de manutenções preventivas, pedidos de orçamentos online, realização de marcações online, campanhas de descontos e/ou promoções, entre outras funcionalidades.