



Facilitar a **vida** aos responsáveis da oficina

A Alidata entrou em 2016 com uma série de novidades no seu software que resultam de uma melhor integração com algumas plataformas. A vida das oficinas, mesmo as mais pequenas, é agora menos complicada.

{ TEXTO PAULO HOMEM }

Um dos grandes problemas que o software de gestão oficial teve que enfrentar nos últimos anos foi o da integração com outras plataformas que são cada vez mais usadas pelas oficinas. O software de gestão da Alidata foi acompanhando todas essas evoluções, sendo atualmente uma solução que responde a muitas das necessidades de gestão de uma oficina. A revista PÓS-VENDA falou com Rui Batista, responsável pelo desenvolvimento do software de Gestão de Oficinas da Alidata,

sobre as principais novidades e desafios para o futuro.

O que tem sido feito em matéria de integrações com o vosso software de Gestão de Oficinas?

Melhoramos bastante a nossa aplicação nomeadamente nas integrações que tínhamos com o TecDoc, Autodata e GT Estimate. Já tínhamos as integrações feitas com as soluções em CD/DVD, mas o passo que demos foi na integração com as soluções Web.

Que vantagens é que isso trouxe para a vossa aplicação?

A grande vantagem deste upgrade é a possibilidade das oficinas terem disponíveis mais formas de integração com outras ferramentas. Além disso, foi criada uma nova funcionalidade que facilita muito a vida das oficinas: através da informação disponibilizada pelo TecDoc, as oficinas podem abrir uma folha de obra colocando apenas a matrícula do carro, tendo acesso imediato a todos os dados daquela viatura.

Isso representa mais custos para a oficina?

Tem um custo muito reduzido. Esta integração da pesquisa de matrículas é vendida separadamente em pacotes de pesquisas (ex: 1.000 pesquisas), sendo um extra à solução Alidata. Para os novos clientes, iremos disponibilizar logo na versão base a integração com todas estas ferramentas, para que os clientes possam ver as vantagens da sua utilização.

Quais são as vantagens desta integração para os clientes e potenciais clientes Alidata?

O tempo que um responsável da oficina poupa com esta solução é bastante compensadora, tendo ainda acesso a informação rigorosa e muito detalhada, não havendo enganos no pedido de peças.

Aliás, a experiência que nós temos tido com a pesquisa por matrícula, mesmo junto de oficinas mais pequenas, tem sido espetacular, pois isto vem simplificar-lhes bastante a vida. Existem mais duas vantagens no meu entender. Primeiro, é um processo que facilita muito (bastante mesmo) a abertura da folha de obra e, em segundo, o carro fica logo identificado perante o TecDoc assim que coloquemos a matrícula no nosso software Alidata.

O processo de identificação das peças a partir do TecDoc é mais simples, facilita a exportação dos dados para o Alidata fazendo, por exemplo, um orçamento rápido, entre outras funcionalidades.

Também foram melhoradas as integrações com outras plataformas?

Sim, melhoramos também a integração com o catálogo web do Autodata, o mesmo se passando com o GT Estimate e com o Eurotax. Temos previsto no curto prazo uma integração com o GTA / Axi Expert, bem como outras integrações mais específicas para a oficina, com ligação a sistemas de controlo de lubrificantes ou gestão de tintas, entre outros.

Qual é o desenvolvimento que tem sido feito ao nível do módulo de "recepção ativa"?

Estamos a trabalhar no módulo de recepção ativa e a sua integração com a pesquisa por matrícula. Penso que iremos ter aqui uma solução muito interessante, em que basta tirar uma fotografia à matrícula do carro com o tablet e automaticamente a oficina fica com os dados todos da viatura. Atualmente, os dados ainda terão que ser colocados à mão.

É uma solução eficiente, que minimiza o trabalho mas que funciona também muito bem como ferramenta de imagem e que dá uma ideia de uma oficina moderna.

A evolução passará pela ligação da oficina à casa de peças que também tenha uma solução Alidata / Tecdoc?

O próximo passo será precisamente colocar a oficina e o fornecedor a "falarem" em con-



junto. Assim, a oficina poderá ter acesso a consultar o stock do fornecedor, com todas as vantagens que essa situação representa, podendo efetuar prontamente a encomenda se a peça estiver disponível, simplificando todos os processos burocráticos.

cipais módulos o cliente poderá adquirir apenas as funcionalidades que necessita, o que torna o software mais acessível às pequenas oficinas. A ideia é poder configurar as funcionalidades em função das necessidades do cliente. ○

Agora as oficinas podem abrir uma folha de obra apenas com a matrícula do carro, tendo acesso imediato a todos os dados daquela viatura



CONTACTOS

ALIDATA

Responsável: Rui Batista

93 713 23 67

rui.batista@alidata.pt

www.alidata.pt

É um projeto que está nos nossos horizontes, sempre numa perspetiva de simplificação da relação entre a oficina e o seu fornecedor de peças.

Em que outras áreas vão investir em 2016?

Existe um setor para o qual queremos ter uma oferta muito melhorada, que é o dos pneus. Quem está nos pneus e tem software Alidata vai notar brevemente que iremos introduzir melhorias significativas.

Os pneus é um setor em que nos queremos especializar muito mais, pois sentíamos que tínhamos aí algumas lacunas.

Em termos comerciais vamos tornar o software Alidata mais modular, isto é, nos prin-