

FINLOG

“O OBJETIVO É LIBERTAR O CLIENTE DE TODOS OS RISCOS OPERACIONAIS”

Sempre em diálogo com as empresas, a Finlog está 100% focada em ser a gestora de frota líder em termos de satisfação dos clientes e utilizadores das viaturas. Tendo a flexibilidade como uma das marcas da sua atuação, a empresa acompanha os clientes de perto e com soluções adaptadas a cada situação

Com um parque automóvel de 11 mil viaturas, 8 mil das quais em regime de *renting* sob gestão, a Finlog continua a apresentar soluções inovadoras ao mercado. Disposta em ser a gestora de frota líder em termos de satisfação dos clientes e utilizadores das viaturas, a empresa procura libertar o cliente de todas as preocupações e torna cada vez mais flexíveis os seus contratos, que podem ser ajustados a qualquer momento. Joaquim Gonçalves, diretor comercial, dá-nos alguns detalhes.

A Finlog reúne quase 25 anos de experiência e oferece soluções muito flexíveis. Quais são as mais procuradas?

Entre as várias soluções que oferecemos a mais requisitada é a Gestão Total de Frota. Esta é a resposta ideal para empresas com qualquer dimensão, na medida em que requer um menor investimento e garante, em contrapartida, o controlo técnico, bem como a previsibilidade dos custos. Materializa-se num contrato de aluguer de veículos, com prestação de vários serviços associados, por um período e quilometragem predefinidos mediante o pagamento de uma renda. São de destacar também a Gestão de Frotas Transparente, um produto com o qual o cliente pode manter a propriedade das viaturas e eliminar toda a carga administrativa; e o Contrato de Manutenção e Serviços, que possibilita a utilização de uma viatura por um período de



Joaquim Gonçalves, diretor comercial da Finlog, revela que a empresa vai continuar a apostar em campanhas e a investir em inovação

tempo e quilómetros predefinidos mediante um valor mensal fixo. Permite, assim, prever os custos fixos mensais e inclui um conjunto de serviços muito flexível.

Como a empresa acompanha o gestor de frotas?

Que serviços destaca?

As nossas soluções de gestão de frotas são sempre acompanhadas de um serviço de consultoria. Inclui apoio permanente ao cliente

do *renting*, seja através do seu gestor de frotas seja diretamente aos condutores dos veículos. Na relação com o cliente, o objetivo é libertá-lo de todos os riscos operacionais, permitindo-lhe que se concentre apenas na sua atividade principal, com óbvios ganhos de produtividade para o seu negócio.

O *renting*, em geral, é oferecido em contratos de quatro anos. Como a Finlog adapta o período do contrato às necessidades dos clientes?

Todas as soluções comercializadas pela Finlog são flexíveis, permitindo ajustamentos ao prazo, quilometragem e serviços inicialmente contratados. Dispomos dos meios e da experiência necessária para garantir aos clientes um controlo eficaz e uma redução efetiva dos custos da sua frota. No diálogo continuo com as empresas, estamos 100% focados em ser a gestora de frota líder em termos de satisfação dos clientes e utilizadores das viaturas.

Quais as soluções para o cliente particular?

O cliente particular é um segmento com necessidades específicas. Tradicionalmente, o consumidor português valorizava muito a questão da propriedade do veículo, o que tem vindo a mudar, particularmente nas gerações mais novas que já encaram o automóvel como uma ferramenta de mobilidade. A Finlog tem lançado – e continuará a fazê-lo em 2017 – campanhas comerciais dirigidas a particulares,

CRESCER ACIMA DA MÉDIA DO MERCADO

A Finlog teve em 2016 o seu melhor ano de sempre, com o crescimento da frota em regime de *renting* quase a triplicar o crescimento do mercado. Para 2017 a empresa prevê um crescimento mais moderado, mas mantém-se otimista. Vai continuar a apostar no lançamento de novas campanhas, diferenciadoras para os vários segmentos, e a investir na inovação, na tecnologia e na proximidade com os clientes, que considera serem os fatores-chave para o sucesso do seu negócio.

profissionais liberais, empresários em nome individual e PME que são segmentos de mercado em ascensão. Reforçamos igualmente a nossa equipa comercial que acompanha estes segmentos.

Qual o peso dos vários segmentos de clientes no negócio da Finlog?

A principal fatia do negócio continua concentrada no *renting* para grandes empresas, que absorvem a maioria dos veículos. No entanto, em termos de números de contratos, os pequenos clientes e os clientes particulares têm ganho peso na carteira.

**TODAS AS SOLUÇÕES
COMERCIALIZADAS
PELA FINLOG SÃO
FLEXÍVEIS, PERMITINDO
AJUSTAMENTOS AO
PRAZO, QUILOMETRAGEM
E SERVIÇOS**