**Flotimo: korzyści nie tylko dla klientów**

**Flotimo, czyli innowacyjna platforma ułatwiająca zarządzanie firmową flotą samochodową, wystartowała w ubiegłym roku. W ciągu kilku pierwszych miesięcy działalności pod opieką serwisu znalazło się już ponad 1000 aut w całej Polsce. Jego twórcy systematycznie rozwijają też sieć warsztatów partnerskich, które docelowo znajdą się w każdym powiecie.**

*- Platforma Flotimo powstała jako naturalna odpowiedź na zapotrzebowanie płynące z rynku. Obserwując na przestrzeni kilku lat branżę motoryzacyjną w Polsce zauważyliśmy, że wciąż brakuje rozwiązania pozwalającego na racjonalne zarządzanie obsługą aut nie tylko w dużych, ale i małych czy średnich przedsiębiorstwach – mówi Łukasz Bazarewicz z Grupy Martom, pomysłodawca serwisu.*

Punktem wyjścia było zatem zdiagnozowanie wyzwań, z jakimi borykają się osoby odpowiedzialne za flotę w firmie.

**Rozwiązanie problemów**

Pierwszym z nich jest rozproszona siła negocjacyjna i wynikające z niej stosunkowo wysokie koszty serwisowania aut w kilku różnych miastach w kraju. Do tego dochodzi problem z obiegiem dokumentów – np. w sytuacji, gdy każda faktura za umycie auta w Krakowie czy wymianę oleju w Poznaniu musi zostać przesłana do centrali w Warszawie, gdzie zostanie zaksięgowania.

Ostatni aspekt również wiąże się z niepotrzebnymi wydatkami. Mowa o pełnej decyzyjności użytkownika pojazdu, która może skutkować nadużyciami.

*- Flotimo rozwiązuje każdy z tych kłopotów, gwarantując stałe, ustalone wcześniej ceny, pełne raporty na temat stanu aut, jeden zbiorczy dokument za ich obsługę oraz pełną historię napraw dostępną „od ręki” również w aplikacji mobilnej – dodaje Łukasz Bazarewicz.*

Jak się jednak okazuje, to nie wszystko. Platforma niesie ze sobą też szereg korzyści dla serwisów partnerskich współpracujących z Flotimo.

**Stabilizacja i większe zyski**

Przede wszystkim, co oczywiste, warsztaty zyskują dodatkowych klientów - i to nie „przypadkowych” kierowców, którzy opony wymieniają w jednym miejscu, a olej w innym. To daje przewidywalne przychody oraz pozwala prognozować ilość aut i zakres usług świadczonych w niedalekiej przyszłości.

Oprócz tego równie istotny jest aspekt technologiczny. W tej sytuacji cała obsługa realizowana jest za pośrednictwem innowacyjnego systemu, co pozwala wyróżnić się na tle konkurencji i wzmacnia wizerunek danego serwisu.

*- Warto też uświadomić sobie, że współpraca to prosta droga do podwojenia liczby klientów. Kierowca korzystający z usług danego warsztatu „służbowo”, z uwagi na podpisaną przez jego firmę umowę, na ogół posiada przecież auto prywatne i nic nie stoi na przeszkodzie, by skłonić go do serwisowania go właśnie w tym miejscu – podpowiada prezes Grupy Martom.*

**Plany na przyszłość**

Obecnie z Flotimo współpracuje już ponad 200 serwisów w całej Polsce. Stale też dołączają do nich kolejne – przede wszystkim z Warszawy, Poznania, Krakowa, Wrocławia i ze Śląska.

O ich doborze decydują trzy czynniki: lokalizacja, jakość obsługi (weryfikowana zarówno na poziomie ogólnych opinii, jak i później, na podstawie poziomu zadowolenia klientów) oraz kompletność oferty (tu przewagę mają zwłaszcza miejsca łączące w sobie kilka funkcjonalności – warsztat, myjnia, stacja obsługi pojazdów itp.).

*- Docelowo chcemy pozyskać taką liczbę partnerów, która pozwoli zagwarantować użytkownikom szybką i fachową obsługę w każdym powiecie w kraju, a jednocześnie nie będzie powodowała konieczności konkurowania o kierowców – wyjaśnia Łukasz Bazarewicz.*

Twórcy platformy bardzo duży nacisk kładą bowiem nie tylko na wysoką jakość, ale i relatywnie krótki czas oczekiwania na wymianę opon czy oleju.

*- Nic nie stoi też na przeszkodzie, by do sieci dołączył serwis, z którym chce współpracować dany klient. Jesteśmy gotowi osiągnąć tego typu porozumienie nawet dla obsługi jednego samochodu – dodaje na koniec pomysłodawca Flotimo.*

Jak zdradza Bazarewicz, w niedalekiej przyszłości w ramach platformy możliwe będzie też korzystanie z usług Autoryzowanych Stacji Obsługi – i to w zdecydowanie niższych cenach, niż do tej pory.