

# Flotimo - coraz więcej Punktów Partnerskich w całym kraju

data aktualizacji: 2016.12.29



**Popularność Flotimo, czyli innowacyjnej platformy pozwalającej na racjonalne zarządzanie każdą firmową flotą samochodową, systematycznie rośnie. Z dnia na dzień przybywa przedsiębiorstw zainteresowanych tym modelem współpracy. Do pomysłodawców przedsięwzięcia stale zgłaszają się też kolejne serwisy, pragnące dołączyć do grona Punktów Partnerskich programu. Co o tym decyduje?**

Jak wynika z najnowszego raportu Głównego Urzędu Statystycznego, podmioty z sektora MŚP (Małych i Średnich Przedsiębiorstw) stanowią ponad 99% wszystkich firm w Polsce. Co oczywiste, większość z nich w swojej codziennej działalności korzysta z samochodów.

- Dostępne dotychczas rozwiązania zarządzania firmową flotą dedykowane zaś były przede wszystkim dla dużych, posiadających nawet kilkaset samochodów przedsiębiorstw. Rzecz w tym, że pod względem ilościowym stanowią one niewielki ułamek całego rynku – mówi Łukasz Bazarewicz, prezes Grupy Martom i twórca Flotimo.

Według badań co druga firma w Polsce ma bowiem do swojej dyspozycji od 1 do 5 pojazdów, a łącznie ponad 40% z nich posiada flotę, w skład której wchodzi 6 i więcej aut.

Flotimo, umożliwiające zarządzanie każdą, nawet najmniejszą grupą pojazdów służbowych, wpisało się zatem w niszę, której nikt do tej pory nie próbował zapełnić. Zgodnie z przewidywaniami twórców przedsięwzięcia zapotrzebowanie na tego typu usługi wśród małych i średnich firm jest ogromne. Kluczem do sukcesu było jedynie przedstawienie im korzystnej oferty.

Jednak przedsiębiorstwa to nie wszystko. Platforma cieszy się bowiem coraz większym zainteresowaniem także wśród serwisów samochodowych, chcących nawiązać współpracę. Co o tym

decyduje?

- Przede wszystkim ułatwiamy utrzymywanie raz pozyskanych klientów – zdradza Łukasz Bazarewicz.

I dodaje: Użytkownicy Flotimo mają możliwość korzystania z usług dowolnie wybranego Punktu Partnerskiego. W mniejszych miejscowościach na ogół jest to jedna placówka danego typu (np. serwis oponiarski, myjnia czy stacja kontroli pojazdów), w praktyce więc współpracujący z nami podmiot może być niemal pewny, że klient powróci właśnie do niego.

Do tego dochodzi także istotne podniesienie atrakcyjności oferty - dzięki wykorzystaniu funkcjonalności platformy serwis może się wyróżnić na tle konkurencji. Co więcej, promocja Flotimo stanowi też de facto promocję poszczególnych punktów.

- W naszym przekonaniu ogromną rolę odgrywają także klarowne warunki współpracy i usprawnienia całego procesu. Przykładowo, ceny usług i roboczogodzin wgrywamy od razu do systemu, co skraca czas potrzebny np. na wykonanie kosztorysu. Oprócz tego, dzięki aplikacji mobilnej autoryzacja naprawy trwa tylko chwilę, minimalizując niepotrzebne przestoje na stanowisku roboczym – wyjaśnia pomysłodawca Flotimo.

Twórcy platformy nie ingerują przy tym w dotychczasowy łańcuch dostaw w Punkcie Partnerskim ani nie narzucają określonej marki produktów. Przynależność do Flotimo nie wiąże się także z żadnymi dodatkowymi kosztami czy koniecznością ponoszenia ryzyka.

- Jedyne, czego wymagamy, to wzajemnej otwartości oraz przestrzegania najwyższych standardów profesjonalnej obsługi. Wszystko to sprawia, że serwisów pragnących nawiązać z nami współpracę jest coraz więcej – dodaje na koniec prezes Grupy Martom.

Źródło: