



Mercado de táxi volta a ficar aquecido com a falta de motoristas de aplicativo

Com o avanço da vacinação e a redução da oferta de motoristas de aplicativo, o mercado em todo o Brasil já está percebendo o aumento expressivo na busca de corridas com o Táxi. Diariamente, reportagens em diferentes canais registram este movimento sólido e sem volta, mas aí entra uma questão importante, que é saber aproveitar a oportunidade com as melhores ferramentas de gestão. Se no passado ter chamada por rádio era sinônimo de modernidade, hoje sistemas de pedido em diferentes canais, como App, por exemplo, são apenas uma das pontas do negócio, como cita o fundador e CEO da Original Software, Rogério Casagrande.

Como está a sua percepção do mercado de táxi hoje?

Estamos diariamente acompanhando o crescimento de corridas, demandas de contratos e empresas buscando no táxi a segurança para transportar a si, seus familiares e colaboradores. Na nossa percepção, o mercado ainda passará por mudanças e regulamentações, mas a cada dia fica mais claro que o táxi manterá o seu papel importante na mobilidade individual de passageiros, dentro da lei e segurança que oferece. O que estamos constantemente levando às cooperativas e ao mercado é que agora é a hora de se (re)organizar e se (re)estruturar dentro das melhores práticas e ferramentas, é aí que entramos com a nossa tecnologia e *expertise*.

Poderia explorar mais a questão da tecnologia?

A Original Software, que comemora 15 anos neste ano de 2021, entrega às cooperativas uma ferramenta completa, um verdadeiro ERP que permite aos gestores explorar todas as possibilidades de gestão, auditoria e transparência. Cientes que as cooperativas devem seguir os

preceitos da OCB, oferecemos aos nossos clientes a melhor experiência, seja ao passageiro, ao taxista ou à cooperativa. Temos a convicção de que nossos clientes, por conta da nossa tecnologia, qualidade no suporte e comprometimento, passaram pela fase mais aguda da pandemia com muita segurança e confiança na plataforma.

Teria algum exemplo para nos passar?

A CoopertaxiBH, hoje, reconhecida nacionalmente com uma das maiores e melhor cooperativas do Brasil, é um exemplo claro de como a tecnologia, aliada às melhores práticas e gestores comprometidos, traz resultados. No mês passado atingiu um patamar semelhante ao período pré-pandemia, com mais de 115.000 corridas de táxi, sendo 50% oriundas do aplicativo passageiro e dos chamados boletos eletrônicos (corporativo). É um excelente exemplo de como uma cooperativa pode se beneficiar ao utilizar nossas ferramentas, podendo ter uma equipe de profissionais otimizada, com alto índice de automatização. Esta informação por si só já é relevante, mas quando analisamos a fundo como ela faz isso, é aí que tudo faz sentido. Ela utiliza nossas principais ferramentas, como uma equipe de profissionais extremamente otimizada, com alto índice de automatização. Imagine poder processar todos os fluxos de pagamento de boletos e vouchers eletrônicos, emissões de boletos e notas em apenas um dia, sem a montanha de papéis e um time enxuto?

Nossa ferramenta permite gerenciar repasses, contribuições, taxas, tributos, contas, E-social, guias, impostos e outras obrigações em um único sistema interligado aos bancos. Tudo isso auditável e integrado aos sistemas de despacho, administrativo, gestor corporativo e aplicativos, com alto índice de disponibilidade e suporte de alto nível.

Enfim, oferecemos todas as ferramentas que as cooperativas precisam, uma solução realmente completa, uma experiência que chamamos de Táxi 360°.

O que fará diferença daqui para frente?

Foco, tecnologia e entrega. Por entrega entenda comprometimento do taxista e cooperativa com o seu cliente, seja ele pessoa física ou empresa. É preciso a combinação perfeita entre a nossa entrega da tecnologia e ferramentas que permitem ao nosso cliente ganhar escala e crescer mitigando erros, e aperfeiçoando processos, e do compromisso do taxista e cooperativa com a entrega de um serviço de qualidade ao seu cliente final, o passageiro. Mas só qualidade e foco, sem escala, limita as possibilidades de uma cooperativa e aí entra a nossa tecnologia, que permite escalar, crescer mitigando erros e aperfeiçoando processos.

Já estamos praticamente no fim de 2021. O que teremos para 2022?

Foi mais um ano intenso, cheio de muitas surpresas, mas também de muitas oportunidades de mudanças importantes. Nós nos consideramos vitoriosos, pois, continuamos no nosso ritmo de crescimento. Temos novos clientes vindos de diferentes concorrentes. Para 2022, estamos reservando muitas novidades, através de parceiros de diferentes segmentos e ampliando a nossa atuação em diferentes áreas ligadas a mobilidade para, além, das nossas fronteiras. Infelizmente muitos ficaram para trás ou até encerraram suas atividades porque não estava preparados, e aqueles que seguiram acreditando na ferramenta conseguiram se manter durante a turbulência e até crescer.



ORIGINAL

Rogério Casagrande, CEO da Original Software