

8/23/2018

Plataforma Bus Global Network junta operadores de transporte de passageiros

Tem autocarros para transporte de passageiros ou viaturas de pelo menos sete lugares e procura clientes? Por outro lado, procura serviços deste género? A plataforma BGN – Bus Global Network foi criada a pensar nestas empresas e naqueles que procuram os seus serviços.



As empresas de transporte de passageiros podem agora disponibilizar os seus serviços numa plataforma, que pretende tornar o processo de aluguer de autocarros e outras viaturas de transporte de passageiros mais célere e que pode permitir um retorno financeiro mais imediato. A plataforma tem o nome de BGN – Bus Global Network, apresentado no Mobitrans – 12.º Encontro Transportes em Revista, e foi pensada por Paulo Esteves Baptista que explica: **«a BGN – Bus Global Network nasce da experiência profissional acumulada ao longo de 30 anos, enquanto profissional a prestar serviços na área de transporte de passageiros. A plataforma irá realizar um conjunto de procedimentos de forma automática ou com a mínima intervenção humana de forma a acelerar processos de contratação de aluguer de autocarros carrinhas para transporte de pessoas. Com a junção de recursos humanos com valências distintas e experiência profissional, acreditamos que é um conceito inovador e vencedor»**.

Esta “rede social” para o transporte de passageiros está disponível para operadores com viaturas desde sete lugares até autocarros de 60 lugares. Para integrar esta plataforma é necessário estar legalizado como empresa de transporte e operem no segmento do transporte ocasional e regular especializado. O CEO da BGN – Bus Global Network

pormenoriza ainda que ao integrar o projeto as empresas têm de **«têm de disponibilizar viaturas na plataforma e naturalmente a localização das mesmas será um fator importante, fruto das pesquisas georreferenciadas pelos potenciais clientes»**. A adesão é gratuita e requer um registo. **«Pretendemos implementar processos céleres ao nível de pesquisas e resultados para os utilizadores e clientes, tendo em consideração da usabilidade da plataforma»**.

Os custos envolvidos prendem-se com a prestação de serviços, ou seja, os operadores pagam uma comissão sobre os serviços reservados e pagos dentro da plataforma, sempre **«respeitando as práticas do mercado»**. Paulo Esteves Baptista explica que **«o nosso foco está na inovação, celeridade e segurança de todas as transações através de processos simples e automatizados resultando na prática em redução de custos para os operadores»**.

Por outro lado, para quem procura soluções de viagem, **«irá obter de uma forma imediata uma lista de oferta de serviços de transporte de passageiros e orçamentos tendo em conta a proximidade dos fornecedores dos serviços e o cliente»**.

Para utilização da plataforma, os interessados devem aceder a www.busglobalnetwork.com e colocar o ponto origem e o destino da viagem e a duração da mesma, recebendo em troca uma lista de operadores que realizam serviços como o solicitado, bem como os preços. As empresas transportadoras devem incluir informação também sobre qual a sua origem, os destinos (incluindo internacionais) que operam, paragens e aplicar a legislação em matéria de tempo de condução dos motoristas de autocarros, entre outros fatores. Após escolher o operador para realização do serviço solicitado, confirma-se a viagem e é efetuado o pagamento, o operador terá nesta fase apenas de designar o motorista ou motoristas para o dia da viagem.

Paulo Esteves Baptista explica que **«por último, mas não menos importante, é o facto de todos os pagamentos serem realizados à BGN – Bus Global Network no momento da reserva. Depois do serviço prestado, o cliente terá um pequeno período de tempo durante o qual poderá realizar eventuais reclamações, que serão analisadas caso a caso»**. O mentor deste projeto acredita que este mecanismo de pagamento permitirá aos operadores também receber mais atempadamente do que é costume. **«Um processo normal, reduzirá o prazo de pagamento a praticamente pronto pagamento ao operador, gerando assim um crescimento de tesouraria para os operadores. Estamos convictos de que os pagamentos céleres às empresas serão uma mais-valia para este mercado, assim como a celeridade da informação prestada ao cliente»**, conclui.

por Sara Pelicano

Por:

Fonte: