



► 1 novembre 2017

OTTOBRE
NOVEMBRE

TOMTOM TELEMATICS, PIÙ FORZA CON LE APP INTEGRATE



TomTom Telematics ha da poco superato la quota dei 785.000 veicoli connessi a **WEBFLEET**, la sua soluzione Software-as-a-Service per le connected car e la gestione dei parchi auto aziendali. Con una crescita a due cifre e un portafolio di oltre 48mila clienti, l'azienda rafforza dunque la sua posizione di leader europeo nella fornitura di servizi di fleet management. Inserita nella più ampia Piattaforma dei Servizi di **TomTom Telematics**, certificata ISO/IEC 27001:2013, **WEBFLEET** permette alle piccole e grandi aziende di ottimizzare la gestione dei parchi auto, migliorando le prestazioni dei veicoli, assistendo i conducenti e aumentando l'efficienza generale delle flotte. Un risultato a cui contribuisce la possibilità di integrare nella piattaforma aperta di **WEBFLEET** un ampio ventaglio di applicazioni fornite dai partner di **TomTom Telematics**. Queste integrazioni sono racchiuse nell'**App Center** di **TomTom Telematics**. Fruibili in ufficio, a bordo dei veicoli o sui dispositivi mobile, rispondono a tutte le esigenze aziendali in tema di gestione delle flotte di auto, veicoli

commerciali leggeri e mezzi pesanti. "**TomTom Telematics** ha il più ampio ecosistema di partner nel settore del fleet management e le nuove applicazioni, che vengono sviluppate dagli sviluppatori di tutto il mondo, arricchiscono giorno dopo giorno la nostra offerta che conta già centinaia di App" spiega **Marco**

Federzoni, Sales Director Italia di **TomTom Telematics**.

Sempre nuove applicazioni

TomTom Telematics ha reso disponibile **WEBFLEET per Sales Cloud** sul suo App Center. L'app integra la premiata piattaforma telematica di **TomTom Telematics** con **Salesforce**, rendendo più semplice ai sales team l'utilizzo del sistema CRM su strada. Questo permetterà anche alle aziende di gestire la forza vendita in modo più efficiente, potenziandola grazie alla connessione con clienti, partner e colleghi, in un modo completamente innovativo. L'integrazione tra **TomTom WEBFLEET** e **Salesforce** aiuta a ridurre i costi e i tempi di amministrazione, attraverso report automatici sui viaggi e la gestione semplificata degli appuntamenti. Alle aziende e ai conducenti viene, inoltre, fornita una panoramica superiore sulle performance di guida. **WEBFLEET per Sales Cloud** permette allo staff in ufficio di assegnare gli appuntamenti con i clienti nel calendario di **Salesforce** e renderli visibili ai dipendenti su strada direttamente sul **Driver Terminal TomTom Serie PRO**. Inoltre, fornisce ai sales manager

dashboard che offrono una panoramica sui dati dei viaggi, rapportati con le opportunità, i lead e i contratti chiusi, per analizzare l'efficacia di ciascun commerciale.



Focus sui costi della flotta

Tra le nuove integrazioni di **TomTom Telematics** spicca anche **Vectore**, applicazione sviluppata da **Vanguard System**. Dialogando con **WEBFLEET**, **Vectore** supporta i fleet manager nella gestione del car-sharing pubblico e corporate e nel controllo dei mezzi, in termini di assegnazione e di manutenzione. Inoltre aiuta a calcolare il Total Cost of Ownership di ogni singolo mezzo. I report con i dati attuali della flotta sono in grado di aiutare anche la parte finance delle aziende, fornendo un'analisi day by day dello stato della flotta e dei suoi costi. Ulteriori vantaggi sono forniti dall'integrazione di **Vectore** con il nuovo **TomTom PRO 2020**, il driver terminal dotato di un touchscreen da 2,5 pollici, che permette all'applicazione di raccogliere altre informazioni utili all'analisi economica della flotta, quali l'identificazione del driver tramite badge aziendale, i tempi di utilizzo dei veicoli (per uso aziendale o privato), le ore di guida, il comportamento al volante e, di conseguenza, i consumi di carburante.

Per informazioni:
telematics.tomtom.com