

Comunicação em Facility Management e Manutenção:

30 FORMAS DE GARANTIR QUE A INFORMAÇÃO
FLUI FACILMENTE ENTRE TÉCNICOS, CLIENTES E
FORNECEDORES



INFRASPEAK

Índice

- 3** O que esperar deste guia Infraspak
- 4** A comunicação precisa de manutenção corretiva?
- 5** Comunicação entre gestores e técnicos
- 11** Comunicação entre gestores, clientes e stakeholders
- 15** Comunicação entre gestores e fornecedores
- 17** Conclusão
- 18** Fontes
- 19** Sobre Infraspak



O que esperar deste guia Infraspak

Você é um prestador de serviços de gestão de manutenção ou facility management (FM)? Então, este guia é para você!

Reunimos 30 sugestões para melhorar a comunicação e evitar pequenos mal-entendidos. Você não precisa ler tudo de uma só vez — preparamos diferentes capítulos para técnicos, clientes e fornecedores.

Aqui, você vai aprender a:

- **Aproveitar a tecnologia móvel** para melhorar os fluxos de comunicação entre o escritório e as equipes no terreno.
- **Promover o trabalho em equipe e as conquistas do grupo** para melhorar a produtividade e estimular o envolvimento.
- **Começar imediatamente as reparações quando um cliente reporta um dano** através do Infraspak Direct™ e do Infraspak Gear™.
- **Utilizar um SLA para gerir as expectativas do cliente** e mostrar como está cumprindo o acordo.
- **Demonstrar o impacto nos resultados do cliente** e se estabelecer como um parceiro estratégico a longo prazo.
- **Melhorar a gestão de estoques** para fazer encomendas no prazo de entrega dos fornecedores.

Não é um prestador de serviços de FM ou manutenção?

Preparamos este guia sobre comunicação em FM e Gestão de Manutenção pensando nos prestadores de serviços. Se não é um prestador de serviços, pule para o tópico “**Comunicação entre clientes, gestores e stakeholders**” (15-26). A partir dessa parte você vai encontrar muitas coisas interessantes!

A comunicação precisa de manutenção corretiva?

“Como sempre: o urgente não deixa tempo para o importante.”

Essa frase não é nossa e vem diretamente da Mafalda, a famosa personagem criada pelo cartunista Quino. Muitas vezes, as questões urgentes nos sobrecarregam tanto que não deixam tempo para o que importa a longo prazo, como a comunicação. Quando os departamentos de manutenção estão “apagando fogo” dia após dia, é fácil deixar a comunicação para trás. Então, será que a comunicação precisa de uma reparação?

O custo de uma comunicação deficiente

A comunicação ineficaz, definitivamente, não tem consequências positivas para as equipes de manutenção. Os gestores que estão desconectados com as suas equipes no terreno atrasam as reparações, o que leva a danos mais longos. Na pior das hipóteses, os técnicos precisam voltar para o escritório para receber instruções e a novos chamados em papel. E esses registros em papel levam à perda de informações que poderiam ser úteis no futuro.

Garantir uma comunicação eficiente entre gestores e técnicos é fundamental para aumentar a produtividade, evitar a duplicação de tarefas e priorizar os trabalhos, só para citar alguns exemplos. Além disso, uma comunicação ruim é desmotivante. A manutenção é uma tarefa tão “invisível” que, sem uma forte capacidade de comunicação, os técnicos vão se sentir desvalorizados e desmotivados rapidamente. Uma comunicação eficaz promove o trabalho de equipe e reduz a rotatividade dos técnicos.

Naturalmente, para tudo isto é preciso saber que ocorreu um dano. O que também não será possível se não houver um fluxo de informação entre você e seus clientes. Como prestador de serviços, a comunicação é uma necessidade. Os clientes precisam saber que podem contar com sua empresa para prestar um excelente serviço e impulsionar os seus resultados. Algo tão simples como um relatório pode, muitas vezes, ser suficiente para que todos fiquem tranquilos, contribuindo para aumentar a lealdade que sentem por você.

Finalmente, não podemos negligenciar os fornecedores. Se não for capaz de manter uma relação de trabalho sem surpresas e desentendimentos com os fornecedores, o seu desempenho vai ser prejudicado. Uma comunicação eficaz permite que se adaptem mutuamente às exigências e prazos de cada um. Isto evita falhas de estoque ou atrasos, além de permitir ter informações precisas sobre prazos para seus clientes.

É possível que a comunicação esteja mesmo precisando de algumas reparações. No entanto, como de costume, o melhor é sempre “prevenir do que remediar”.

Neste guia, vamos apresentar 30 formas de melhorar os fluxos de informação com os seus técnicos, clientes e fornecedores através da tecnologia e inteligência. Continue a ler e se torne o gestor que todos nós sabemos que você pode ser.



Comunicação entre gestores e técnicos

Uma coisa todos temos em comum: a nossa capacidade de processar e absorver informação é limitada. Nos últimos vinte anos, o tempo médio de atenção humana diminuiu para meros 8 segundos. Isso equivale a menos um segundo do que um peixe-dourado!

Para conseguir comunicar com eficácia, é preciso remover todos os ruídos. Como gestor, é fácil se perder nos aspectos técnicos. No entanto, se os técnicos não precisarem dessa informação para realizar o trabalho, não a mencione. **A primeira pergunta que precisa fazer a si mesmo antes de solicitar um chamado ou elaborar um procedimento padrão é “o que o técnico precisa saber?”.**

1 PROCEDIMENTOS PADRÕES SEMPRE

Não repita as mesmas coisas várias vezes. Crie procedimentos padronizados e fluxogramas de resolução de problemas que os técnicos possam sempre verificar e reutilizar. Fazer isso é mais fácil se utilizar uma plataforma de manutenção para associar procedimentos e checklists aos chamados.

2 MELHORE O ACESSO AOS REGISTROS

Se os registros estiverem centralizados na nuvem, a equipe toda consegue consultá-los. Isto significa que os técnicos podem usar essas informações para diagnosticar danos e resolvê-los mais rápido. Dica bônus: use etiquetas NFC para identificar ativos e acessar os registros em um único acesso.

3 APRESENTE O PLANO PARA O DIA

Sempre que possível (surpresas e manutenção corretiva acontecem!), informe os técnicos sobre quais são os chamados para o dia. Se você gerencia os horários com um software, os técnicos não precisam nem passar pelo escritório.

Estamos começando bem. Mas, não podemos esquecer que o trabalho de manutenção acontece no terreno e pode ser simultaneamente solitário e desafiador. **Manter o contato com os técnicos é uma forma de fazer com que eles sintam que fazem parte da equipe e que não estão sozinhos na selva das reparações.**



4 FORNEÇA UMA LINHA DIRETA

Diga aos técnicos que eles podem contactar seus gestores ou supervisores sempre que tiverem dúvidas, ou se surgir algo inesperado. Utilize a comunicação integrada no app para fornecer uma linha direta de contato ou aprovar novos pedidos sem complicações. Você ainda pode integrar o software de manutenção com outras ferramentas de comunicação para criar uma linha diferente para emergências.

5 DÊ APOIO E FEEDBACK

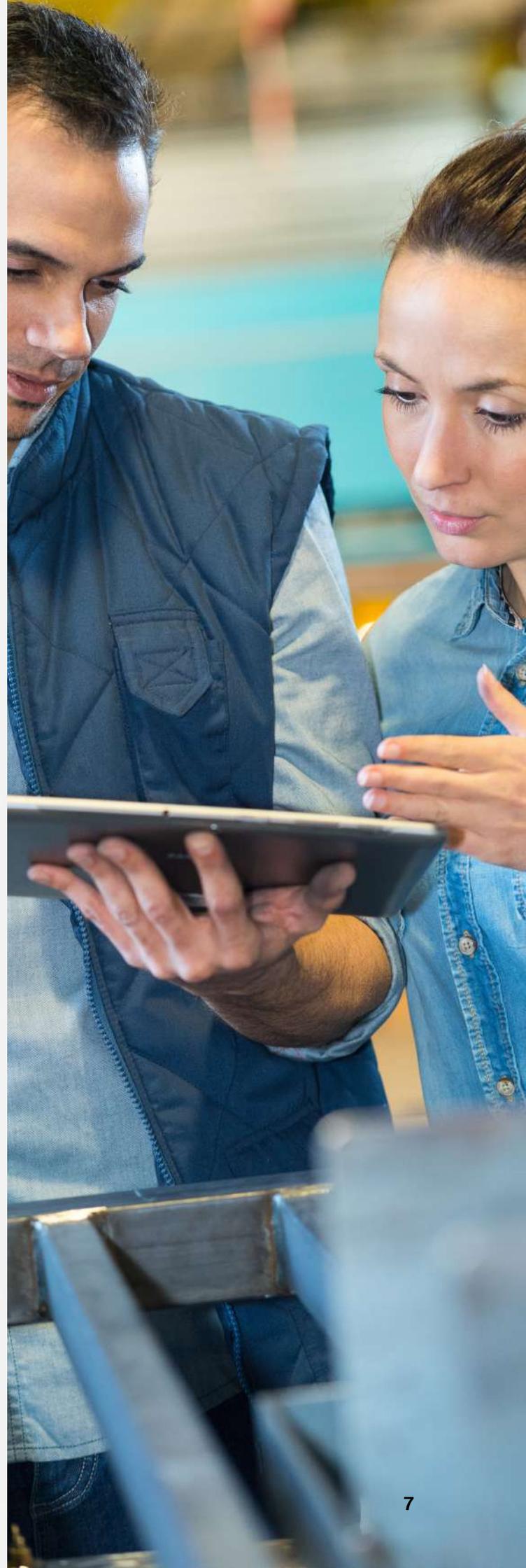
Se sentir desvalorizado ou invisível no trabalho é o primeiro passo para fazer um “check out” mental, o que muitas vezes os leva a correr riscos desnecessários. Motive a equipe com feedbacks mensais ou trimestrais e use os KPIs para fornecer críticas construtivas e bem fundamentadas.

6 INCENTIVE SUGESTÕES E RECLAMAÇÕES

Aproveite essas reuniões para ouvir sugestões e reclamações, porque é dessa forma que se consegue uma melhoria contínua. Estão satisfeitos com os horários? Ou se sentem sobrecarregados de trabalho? Há muitas tarefas simultâneas?

7 REUNIÕES INDIVIDUAIS

As reuniões de equipe são valiosas, mas as conversas individuais também são. Um bom trabalho de equipe não deve ser feito sem considerar o bem-estar individual. Marque reuniões individuais para mostrar a cada pessoa da equipe sua importância no coletivo.



8 PRATIQUE A ESCUTA ATIVA

A comunicação é uma competência. Isso significa que ela pode ser treinada, assim como pintar ou tocar um instrumento. Mesmo que não aconteça de forma natural, pratique a escuta ativa e melhore as suas capacidades — demonstre que está prestando atenção, não fique com dúvidas, esclareça possíveis confusões e resuma o que outras pessoas lhe estão dizendo.

7 NÃO CEDA AO MICROGESTOR QUE HÁ EM VOCÊ

A microgestão não é eficiente e vai deteriorar sua relação com os técnicos. Assim como um treinador, se concentre em orientar a equipe e em distribuir a carga de trabalho. Se você tem dificuldades em delegar, analise o que causa isso: tem medo de perder o controle? Não confia no pessoal? Acredita que a produção vai diminuir?

“O talento ganha jogos, mas o trabalho em equipe e a inteligência ganham campeonatos”

– Michael Jordan

Realmente, não temos nada a acrescentar a essa fala. **Mas, no campeonato da manutenção, que vai muito além do “jogo” ocasional de reparação, como você pode utilizar o trabalho de equipe e a inteligência?**



10 ESTABELEÇA EXPECTATIVAS E RESPONSABILIDADES

Uma boa comunicação inclui evitar mal-entendidos. Cada técnico (ou outros funcionários, nos casos em que cada operador é responsável por pequenas tarefas de manutenção, como lubrificar o equipamento) deve estar consciente das suas responsabilidades e do que se espera deles. As conversas individuais são outra oportunidade para reforçar isto.

11 CRIE DIRETRIZES – TAMBÉM EM RELAÇÃO ÀS PRIORIDADES

Esta é uma das coisas que você deve estabelecer desde cedo para que todos saibam como proceder. Mesmo quando os técnicos e os usuários submetem um pedido na plataforma de manutenção, eles devem saber atribuir uma prioridade (baixa ou urgente) para agilizar a comunicação e as operações.

12 AJUDE OS MEMBROS DA EQUIPE A APRENDER UNS COM OS OUTROS

Já falamos como os registros são valiosos na resolução de problemas. Mas, quem fez esses registros? Possivelmente, técnicos que ainda fazem parte da equipe. Use a sua experiência para treinar membros novos e reforçar o espírito de equipe. Além disso, em vez de colocar as equipes umas contra as outras ou comparar técnicos, peça aos membros com melhor desempenho que expliquem o que os destaca.

13

DESTAQUE AS CONQUISTAS DO GRUPO

Em vez de utilizar os KPIs apenas para destacar o que a equipe pode fazer melhor, implemente a transparência e compartilhe relatórios trimestrais na reunião de grupo. Destaque as conquistas do grupo para reforçar o espírito de equipe e eliminar a competitividade excessiva.

14

SEJA REALISTA EM RELAÇÃO AO TRABALHO

Em um dia de trabalho normal, apenas 24,5% do tempo é passado efetivamente em manutenção e reparações. O monitoramento dos dados dos chamados permite compreender quanto tempo os técnicos demoram para procurar ferramentas, lendo os chamados e se familiarizando com os procedimentos de segurança. Tendo isso em consideração, otimize os horários de trabalho e seja realista com as exigências.



COMO FUNCIONA UMA PLATAFORMA INTELIGENTE DE GESTÃO DE MANUTENÇÃO

Utilize o App de Trabalhos Agendados para agendar chamados. Os técnicos consultam os próprios calendários no Infraspak Mobile e acessam facilmente checklists, registros e informações sobre o ativo. As notificações automáticas avisam de novas tarefas e, através do App de Requisições, os gestores também serão notificados se um técnico efetuar um pedido. A equipe no terreno e o backoffice estão em constante contato e a comunicação flui.

Lembre-se que o Infraspak Mobile funciona tanto online como offline.

E, se precisar de mais meios de comunicação, você pode integrar o Infraspak com aplicativos de comunicação, como Gmail, Slack e Microsoft Teams, e com aplicativos de gestão de projetos e tarefas, como Trello, Airtable, ClickUp e Todoist. Implementar o nosso aplicativo não o obriga a abandonar ferramentas a que a sua equipe já está habituada a usar!



Comunicação entre gestores, clientes e stakeholders

Construir uma relação leva tempo, porque a confiança requer tempo para se desenvolver. Felizmente, uma comunicação clara e transparente é meio caminho andado para ganhar a confiança dos seus clientes.

Há também a questão do tempo, ou melhor, do imediatismo. Nos tempos frenéticos em que vivemos, os clientes querem estar sempre por dentro de tudo que está acontecendo e esperam que sua empresa reaja rapidamente se houver um dano. Mais uma vez, tudo se resume a comunicação e gestão de expectativas. **Então, como construir uma relação de trabalho sólida com clientes e stakeholders?**

15 IDENTIFIQUE OS STAKEHOLDERS

As especificidades mudam de cliente para cliente, mas você nunca deve se preocupar apenas com o gestor do contrato. Identifique todos os stakeholders, solicite informações de contato e forneça a eles informações relevantes, como relatórios de fim de ano. Você pode até dar acesso à plataforma para que verifiquem o progresso e a conformidade.

16 CONSTRUA UMA RELAÇÃO COM OS CLIENTES

Construir uma relação leva tempo, mas é possível criar uma relação desde o início. Pergunte aos clientes quais são os principais desafios que enfrentam e o que gostariam de mudar nas suas operações atuais. E provavelmente você já sabe o que vamos dizer a seguir - pratique escuta ativa também com os clientes.

17 CONTROLE AS EXPECTATIVAS, E NÃO PROMETA DEMAIS

Agora que entendeu os problemas que os seus clientes enfrentam, você pode mobilizá-los com uma estratégia de manutenção. Você poderá, porém, se sentir tentado exagerar nos resultados pretendidos. Combata a tendência de prometer muito: os danos ainda podem acontecer, embora seja menos provável que ocorram. Quanto mais promessas fizer, maiores serão as hipóteses de desiludir os clientes.

18 ESTABELEÇA UM SLA PARA CADA CLIENTE

Os Acordos do Nível de Serviço (SLAs) são uma forma conveniente de estabelecer regras e gerir expectativas. Um SLA deve estabelecer os serviços que vai prestar, o desempenho pretendido e a capacidade de resposta após um pedido (por exemplo, o prazo para solucionar danos). Além disso, você pode definir como vai avaliar o desempenho (por exemplo, os KPIs relevantes) e as consequências em caso de incumprimento.

Agora que esboçou a estratégia de manutenção no papel, como aplicá-la no dia a dia? Mais uma vez, você pode **utilizar a inteligência e a tecnologia a seu favor.**



19 COMPARTILHE RELATÓRIOS COM OS CLIENTES

As Plataformas Inteligentes de Gestão de Manutenção geram relatórios automáticos com base nos dados que recolhe. Em vez de deixar os clientes à espera de novidades, envie um relatório de chamados assim que estejam concluídos. Você também pode acompanhar os KPIs ao longo do tempo e compartilhar esses relatórios para aumentar a transparência e mostrar conformidade.

20 DEIXE QUE OS CLIENTES REPORTEM DANOS

Alguns danos são inevitáveis, mas as falhas de comunicação podem acabar definitivamente se permitir que os clientes reportem danos. O **Infraspeak Direct™** permite que os clientes e os colaboradores os reportem diretamente na plataforma, o que significa que

os gestores são imediatamente notificados. Não perca tempo!

21 ENVIE ORÇAMENTOS NA APP

Após a equipe ter diagnosticado o problema e propor uma resolução, envie um orçamento aos seus clientes através do **Infraspeak Direct™**. Os clientes podem aprová-lo imediatamente e, do seu lado, você pode criar o chamado e atribuí-lo. Melhor ainda: siga as recomendações inteligentes do **Infraspeak Gear™** e inicie os consertos em um instante.

22 ASSINE OS DOCUMENTOS

Use assinaturas digitais para assinar documentos – e, também, relatórios de chamados ou orçamentos – e acrescente um nível extra de confiança e credibilidade.

Você ganhou a confiança dos seus clientes, mas ainda não se tornou indispensável. **É importante se manter relevante por estar sempre a par de questões emergentes, acrescentando assim valor aos resultados do cliente.**

23 FAÇA AUDITORIAS DE MANUTENÇÃO REGULARMENTE

Lembra quando sugerimos conversar com os clientes sobre os temas que os preocupam para criar uma relação mais sólida? É uma ótima tática, mas você também pode tomar as rédeas do assunto. Faça auditorias de manutenção para avaliar onde os serviços podem melhorar. Mas, mesmo assim, não dispense o feedback dos clientes.

24 MOSTRE AOS STAKEHOLDERS COMO VOCÊ CONTRIBUI PARA OS RESULTADOS FINAIS

Elabore relatórios minuciosos que mostrem como a manutenção e as reparações eficazes contribuem para alcançar os objetivos estratégicos da empresa, ou seja, para melhorar os serviços, cumprir as normas de saúde e segurança, tornar o negócio mais ecológico e concretizar a visão do cliente.

25 PRESTE ATENÇÃO A QUESTÕES EMERGENTES

Os fatores políticos, econômicos, sociais, tecnológicos e ambientais mudam. Mostre como está empenhado em manter uma relação de trabalho duradoura e conduza uma análise das questões emergentes. Talvez faça sentido integrar novas ferramentas com a plataforma, procurar outros fornecedores ou se preparar para cumprir nova legislação.

26 APRESENTE PROPOSTAS DE MELHORIA

Se você está ciente que haverá mudanças em breve, planeje como os seus serviços podem se adaptar e proponha algumas melhorias. Uma estratégia em constante evolução é uma ótima maneira de se estabelecer como um “parceiro” em vez de um “fornecedor”.



COMO FUNCIONA UMA PLATAFORMA INTELIGENTE DE GESTÃO DE MANUTENÇÃO

Para além do Infraspark Direct™, que já citamos, uma plataforma inteligente oferece muitos mais recursos que podem simplificar o seu trabalho. Utilize a app de SLA da Infraspark para configurar acordos e prazos para cada cliente. Depois, vá ao app de Análise para acompanhar os KPIs e gerar relatórios automáticos que podem ser compartilhados com os clientes. Por fim, recorra ao app Auditorias para planejar e realizar auditorias que são fáceis de consultar e detectam não-conformidades.

Comunicação entre gestores e fornecedores

Além da sua equipe e de um software apropriado, há um terceiro elemento que possibilita a execução do trabalho sem falhas e a tempo. Estamos falando dos fornecedores, claro, e aqui estão 4 formas de melhorar a comunicação com quem presta serviços para sua empresa.



27 CONTROLE O INVENTÁRIO

Tome a iniciativa e controle o inventário. Embora o monitoramento do estoque possa ser um desafio, as plataformas inteligentes integram o inventário com os chamados, o que permite ter o armazém sempre sob controle!

28 PERGUNTE QUAIS SÃO AS ENCOMENDAS MÍNIMAS

Os clientes precisam saber o que esperar de você como prestador de serviços. Da mesma forma, você também precisa saber com o que pode contar. Faça perguntas aos fornecedores sobre as quantidades ou montantes mínimos para encomendar, os prazos de entrega garantidos, os detalhes de cada um dos produtos (para verificar quais são compatíveis), etc. Assim, é possível evitar longas discussões sobre os termos e condições sempre que precisar de uma encomenda.

29 AGENDE AS ENCOMENDAS A TEMPO

Monitora o inventário? Check. Conhece os prazos de entrega? Certo. Então, qual é a quantidade mínima de estoque que precisa ser mantida na sua empresa? Faça as contas. Defina as quantidades mínimas no software e faça encomendas antes que o estoque acabe. Dessa forma, você consegue respeitar o tempo e as condições do fornecedor.

30 ESTABELEÇA OS REQUISITOS

Você também pode estabelecer requisitos com os fornecedores, como preços de quantidade, a porcentagem que se pode esperar de peças com defeitos e os prazos de entrega para encomendas recorrentes e periódicas.



COMO FUNCIONA UMA PLATAFORMA INTELIGENTE DE GESTÃO DE MANUTENÇÃO

Use o aplicativo de Gestão de Estoques da Infrasppeak para gerenciar o armazém, fazer encomendas e evitar atrasos. Você também pode utilizar o aplicativo de Gestão de Encomendas para controlar as compras, verificar o histórico de encomendas e preços e consultar fornecedores regulares ou empresas subcontratadas. Essa informação pode ser usada para escolher fornecedores, repetir encomendas ou fazer novas encomendas muito mais rapidamente.

Conclusão

A comunicação é uma das poucas coisas que não podemos automatizar. Mesmo assim, podemos contar com a ajuda da tecnologia para esse processo! Por um lado, uma Plataforma Inteligente de Gestão de Manutenção conecta os prestadores de serviços aos seus clientes. Por outro, facilita uma comunicação constante entre gestores e equipes no campo. No primeiro caso, as equipes de manutenção podem reagir mais rapidamente. No segundo, os técnicos recebem orientações. Ambos aumentam a produtividade e, em última análise, a satisfação do cliente.

Além de simplificar a comunicação, plataformas inteligentes também proporcionam mais abertura, transparência e responsabilidade. Os clientes podem confirmar que você está cumprindo o que acordaram no SLA. As equipes conseguem entender o motivo das mudanças e todos trabalham para o mesmo objetivo. Em ambas circunstâncias, a comunicação promove a confiança e parcerias duradouras.

Agora, por falar em relações de trabalho duradouras, não podemos ignorar a importância de um software que seja confiável, flexível e adaptável para o futuro. À medida que as sociedades evoluem para um maior equilíbrio entre o trabalho e a vida pessoal, que as leis mudam e os clientes dos seus clientes se tornam mais exigentes, você vai ter que batalhar. **Além disso, não se esqueça que ser inteligente é trabalhar menos... e fazer muito mais.**



Fontes

Almquist, Eric. Cleghorn, Jamie. Sherer, Lori. (2018). The B2B Elements of Value. Harvard Business Review. Retirado de <https://hbr.org/2018/03/the-b2b-elements-of-value>

Baker, Adam. 5 Ways To Strengthen Your Communication With a Supplier. Lean DNA. Retirado de <https://www.leandna.com/blog/5-ways-strengthen-supplier-communication/>

Christiansen, Bryan. (2018). Improve communication flow between maintenance managers and technicians. MRO Magazine. Retirado de <https://www.mromagazine.com/features/improve-communication-flow-between-maintenance-managers-and-technicians/>

Cuncic, Arlin. (2020). How to Practice Active Listening. very well mind. Retirado de <https://www.verywellmind.com/what-is-active-listening-3024343>

Deloitte Digital. (2019). Smart field service: Connecting customers, assets and employees. Retirado de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/consultancy/deloitte-uk-smart-field-service-deloitte-pov.pdf>

Harter, Jim. Adkins, Amy. (2015). Employees Want a Lot More from their Managers. Gallup. Retirado de <https://www.gallup.com/workplace/236570/employees-lot-managers.aspx>

Infraspeak. (2021). Client Management in FM: How to Promote Transparency. Retirado de <https://blog.infraspeak.com/client-management-fm/>

Infraspeak. (2021). Team Management: Building the Pillars for More Efficiency. Retirado de <https://blog.infraspeak.com/team-management-building-more-efficiency/>

Knight, Rebecca. (2015). How to Stop the Micromanaging Your Team. Harvard Business Review. Retirado de <https://hbr.org/2015/08/how-to-stop-micromanaging-your-team>

Maybin, Simon. (2017). Busting the attention span myth. BBC World Service. Retirado de <https://www.bbc.com/news/health-38896790>

Quino. (2014). Toda a Mafalda. Verbo Editora.

Rigoni, Brandon. Nelson, Bailey. (2016). Engaged Workplaces Are Safer for Employees. Gallup. Retirado de <https://news.gallup.com/businessjournal/191831/engaged-workplaces-safer-employees.aspx>

Schwantes, Marcel. (2017). Why Do Employees Really Quit Their Jobs? Research Says It Comes Down to These Top 8 Reasons – this is how to stop the bleeding. Inc. Retirado de <https://www.inc.com/why-do-employees-really-quit-their-jobs-research-says-it-comes-down-to-these-top-8-reasons.html>

Troyer, Drew. (2010). How Clear Communication Improves Maintenance and Reliability. Machinery Lubrication. Retirado de <https://www.machinerylubrication.com/Read/22920/clear-communication-reliability>

Upkeep. (2019). Predictive and Preventive Maintenance Statistics. Retirado de <https://www.onupkeep.com/learning/maintenance-metrics/maintenance-statistics>

Sobre a Infrasppeak

A Infrasppeak é uma Plataforma Inteligente de Gestão de Manutenção (IMMP) que traz excepcional conectividade, flexibilidade e inteligência às suas operações.

Tenha total controlo e construa a sua própria solução de gestão de manutenção, capaz de responder aos seus próprios desafios operacionais.

Online. Offline. No escritório ou no terreno. A Infrasppeak liga a sua equipe aos seus planos, os seus planos aos seus objetivos e os seus objetivos à inteligência que precisa para preparar as suas operações para o futuro.

Fale com a nossa equipe de especialistas e entre em um mundo de dados, inteligência e automação.

A manutenção inteligente começa aqui.

Saiba Mais

The image displays two screenshots of the Infrasppeak mobile application. The top screenshot shows a 'Pedido de material' (Material Request) form with the status 'Em resolução' (In Resolution). The bottom screenshot shows a table of pending requests.

Pedido	Relacionado a	Descrição	Prioridade	Última alteração	
MAT1	Material	123456789	Novo compressor AC	Urgente	1 Janeiro 2021 às 12:05 por João D. - Técnico
MAT1	Material	123456789	4 filtros de ar	Alto	1 Janeiro 2021 às 14:15 por João D. - Técnico
MAT1	Material	123456789	Tubo de PVC 22m x 3m	Baixo	1 Janeiro 2021 às 10:00 por João D. - Técnico
MAT1	Serviço	PMP.16690.1997550	Cabo condutor (50m)	Normal	1 Janeiro 2021 às 12:30 por João D. - Técnico

Below the table, there is a list of materials requested:

- 24x MAT1 Filtros de ar
- 8x MAT2 Válvulas TXV
- 8x MAT2 Válvulas TXV

Mostrar todos os materiais solicitados

REQUISIÇÃO RELACIONADA COM

PMP.16690.1997550