

Comunicação em Facility Management & Manutenção:

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



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 Infrasppeak

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

Compilamos 30 sugestões para melhorar a comunicação e evitar pequenos mal-entendidos. Não precisa de ler tudo de uma assentada — preparámos diferentes capítulos para técnicos, clientes e fornecedores.

Vai aprender a:

- **Aproveitar a tecnologia móvel** para melhorar os fluxos de comunicação entre o backoffice e as equipas no terreno.
- **Promover o trabalho em equipa e as conquistas do grupo** para melhorar a produtividade e estimular o envolvimento.
- **Começar de imediato as reparações quando um cliente reporta uma avaria** através do Infrasppeak Direct™ e do Infrasppeak Gear™.
- **Utilizar um SLA para gerir as expectativas do cliente** e mostrar como está a cumprir o acordo.
- **Demonstrar o impacto nos resultados do cliente** e estabelecer-se como um parceiro estratégico a longo prazo.
- **Melhorar a gestão de stocks** para fazer encomendas dentro do prazo de entrega dos fornecedores.

Não é um prestador de serviços de FM ou manutenção?

Preparámos este guia sobre comunicação em FM e Gestão de Manutenção a pensar nos prestadores de serviços. Se não é um prestador de serviços, salte a secção “**Comunicação entre clientes, gestores e stakeholders**” (15-26). Vai encontrar muitas coisas interessantes nos outros dois capítulos!

A comunicação precisa de manutenção corretiva?

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

A frase não é nossa e vem diretamente da Mafalda, a famosa personagem criada pelo cartunista Quino. Muitas vezes, as questões urgentes sobrecarregam-nos tanto que não deixam tempo para o que importa a longo prazo, como a comunicação. Quando os departamentos de manutenção estão “a apagar fogos” 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 tem consequências nefastas para as equipas de manutenção. Os gestores que estão desconectados com as suas equipas no terreno atrasam as reparações, o que leva a avarias mais longas. Na pior das hipóteses, os técnicos têm mesmo de voltar ao escritório para receber instruções e as novas ordens de trabalho em papel. Por sua vez, os registos em papel levam à perda de informação que poderá ser útil no futuro.

Assegurar uma boa comunicação 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, a má comunicação é desmotivante. A manutenção é uma tarefa tão “invisível” que, sem uma forte capacidade de comunicação, os técnicos vão sentir-se subvalorizados e desmotivados rapidamente. Uma

comunicação eficaz promove o trabalho de equipa e reduz a rotatividade dos técnicos.

Naturalmente, tudo isto pressupõe que se saiba que ocorreu uma avaria. O que também não saberá se não estabelecer um fluxo de informação entre si e os clientes. Como prestador de serviços, a comunicação é uma necessidade. Os clientes precisam de saber que podem contar consigo para prestar um excelente serviço e impulsionar os seus resultados. Algo tão simples como um relatório pode, por vezes, ser o suficiente para os tranquilizar e aumentar a lealdade que sentem por si.

Finalmente, não podemos negligenciar os fornecedores. Se não for capaz de manter uma relação de trabalho sem sobressaltos com os fornecedores, o seu desempenho vai sair prejudicado. Uma comunicação eficaz permite que se adaptem mutuamente às exigências e prazos de cada um. Isto evita ruturas de stock ou atrasos e permite-lhe dar informações precisas acerca dos prazos aos seus clientes.

É possível que a comunicação esteja mesmo a precisar de algumas reparações. No entanto, como de costume, é preferível “prevenir do que reparar”. **Neste guia, vamos dar-lhe 30 formas de melhorar os fluxos de informação com os seus técnicos, clientes e fornecedores através da tecnologia e inteligência. Continue a ler e torne-se o gestor que todos nós sabemos que pode ser.**



Comunicação entre gestores e técnicos

Há uma coisa que 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 uns meros 8 segundos. (Já agora, é menos um segundo do que um peixe-dourado.)

Para conseguir comunicar com eficácia, precisa de remover todo o ruído. Como gestor, é fácil perder-se nos aspetos técnicos. No entanto, se os técnicos não precisarem dessa informação para realizar o trabalho, não a mencione. **A primeira pergunta que precisa de fazer a si próprio antes de solicitar uma ordem de trabalho ou elaborar um procedimento padrão é “o que é que o técnico precisa de saber?”.**

1 PROCEDIMENTOS PADRÃO SEMPRE

Não repita as mesmas coisas vezes sem conta. Crie procedimentos padrão e fluxogramas de resolução de problemas que os técnicos possam sempre verificar e reutilizar. Isto fica mais fácil se utilizar uma plataforma de manutenção para associar procedimentos e checklists às ordens de trabalho.

2 MELHORE O ACESSO AOS REGISTOS

Se os registos estiverem centralizados na cloud, toda a etiqueta consegue consultá-los. Isto significa que os técnicos podem usá-los para diagnosticar avarias e resolvê-las mais rápido. Dica bónus: use etiquetas NFC para identificar ativos e aceder aos registos num único swipe.

3 E APRESENTE O PLANO PARA O DIA

Sempre que possível (haverá sempre surpresas e manutenção corretiva!), informe os técnicos sobre qual é a ordem de trabalhos para o dia. Se gerir os horários com software, os técnicos nem sequer precisam de passar pelo escritório.

Estamos a começar bem. Mas não podemos esquecer que o trabalho de manutenção se desenrola no terreno, e pode ser simultaneamente solitário e desafiante. **Manter o contacto com os técnicos é uma forma de os fazer sentir que fazem parte da equipa e que não estão sozinhos na selva das reparações.**



4

FORNEÇA UMA LINHA DIRETA

Informe os técnicos que podem contactar sempre os gestores ou supervisores se tiverem dúvidas ou se surgir algo inesperado. Utilize a comunicação integrada na app para fornecer uma linha direta de contacto ou aprovar novos pedidos sem complicações. Pode também integrar software de manutenção com outras ferramentas de comunicação para criar uma linha diferente para emergências.

5

DÊ APOIO E FEEDBACK

Sentir-se subvalorizado ou invisível no trabalho é o primeiro passo para fazer um “check out” mental, o que por vezes os leva a correr riscos desnecessários. Motive a equipa com feedback mensal ou trimestral 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 sentem-se sobrecarregados de trabalho? Há demasiado multitasking?

7

REUNIÕES INDIVIDUAIS

As reuniões de equipa são valiosas, mas as conversas individuais também o são. Um bom trabalho de equipa não deve ser feito à custa do bem-estar individual. Marque reuniões individuais para mostrar a cada elemento da equipa que é uma mais-valia.



8**PRATIQUE ESCUTAR ATIVAMENTE**

A comunicação é uma competência. Isso significa que se pode treinar, tal como pintar ou tocar um instrumento. Mesmo que não lhe venha naturalmente, pratique a escuta ativa e melhore as suas capacidades — demonstre que está a prestar atenção, parafraseie, clarifique e resuma o que outras pessoas lhe estão a dizer.

7**NÃO CEDA AO MICROGESTOR QUE HÁ EM SI**

A microgestão é ineficiente e vai deteriorar a relação com os técnicos. Tal como um treinador, concentre-se em orientar a equipa e em distribuir a carga de trabalho. Se é propenso à microgestão, auto-examine o que a desencadeia: tem medo de perder o controlo? Não confia no pessoal? Acredita que a produção vai diminuir?

“O talento ganha jogos, mas o trabalho de equipa e a inteligência ganham campeonatos.”

– Michael Jordan

Realmente não temos mais nada a acrescentar. **No campeonato da manutenção, que vai muito além do “jogo” ocasional de reparação, como é que pode utilizar o trabalho de equipa e a inteligência?**



10 ESTABELEÇA EXPECTATIVAS E RESPONSABILIDADES

Uma boa comunicação implica 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 deve estabelecer desde logo para que todos saibam como proceder. Mesmo quando os técnicos e os utilizadores submetem um pedido na plataforma de manutenção, devem saber atribuir-lhe uma prioridade (baixa ou urgente) de modo a agilizar a comunicação e as operações.

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

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

13

DESTAQUE AS CONQUISTAS DO GRUPO

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

14

SEJA REALISTA EM RELAÇÃO AO TRABALHO

Num dia de trabalho normal, apenas 24,5% do tempo é passado efetivamente em manutenção e reparações. A monitorização dos dados das ordens de trabalho permite-lhe perceber quanto tempo os técnicos demoram a procurar ferramentas, a ler as ordens e a familiarizar-se com os procedimentos de segurança. Tendo isso em consideração, optimize os horários de trabalho e seja realista quanto às exigências.



COMO FUNCIONA UMA PLATAFORMA INTELIGENTE DE GESTÃO DE MANUTENÇÃO

Utilize a App de Trabalhos Agendados para agendar ordens de trabalho. Os técnicos consultam os próprios calendários no Infraspak Mobile e acedem facilmente a checklists, registos e informações sobre o ativo. As notificações automáticas avisam-nos de novas tarefas e, através da App de Requisições, os gestores também serão notificados se um técnico efetuar um pedido. A equipa no terreno e o backoffice estão em constante contacto e a comunicação flui.

Lembre-se que o Infraspak Mobile funciona tanto online como offline. E, se precisar de meios de comunicação extra, pode integrar o Infraspak com aplicações de comunicação, tais como Gmail, Slack e Microsoft Teams, e com aplicações de gestão de projetos e tarefas, como Trello, Airtable, ClickUp e Todoist. Implementar a nossa aplicação não o obriga a abandonar ferramentas a que a sua equipa já está habituada!



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.

Depois, há a questão do tempo, ou melhor ainda, do “imediato”. Nos tempos frenéticos em que vivemos, os clientes querem estar sempre ao corrente do que está a acontecer e esperam que reaja rapidamente se houver uma avaria. Mais uma vez, tudo se resume a comunicação e gestão de expectativas.

Então, como se pode construir uma relação de trabalho sólida com clientes e stakeholders?

15 IDENTIFIQUE OS STAKEHOLDERS

As especificidades mudam de cliente para cliente, mas nunca se deve preocupar apenas com o gestor do contrato. Identifique todos os stakeholders, solicite informações de contacto e forneça-lhes informações relevantes, tais como relatórios de fim de ano. Pode até dar-lhes acesso à plataforma para que possam verificar o progresso e a conformidade.

16 CONSTRUA UMA RELAÇÃO COM OS CLIENTES

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

17 CONTROLE AS EXPECTATIVAS, E NÃO PROMETA EM DEMASIA

Agora que compreendeu os problemas que os seus clientes enfrentam, pode mobilizá-los com uma estratégia de manutenção. Contudo, poderá sentir-se tentado a exagerar os resultados que irão alcançar. Combata a tendência para prometer em demasia: as avarias 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 avarias). Além disso, 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 é que faz no dia-a-dia? Mais uma vez, pode **utilizar a inteligência e a tecnologia a seu favor.**



19 PARTILHE 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-lhes um relatório da ordem de trabalho assim que esta seja concluída. Pode também acompanhar os KPIs ao longo do tempo e partilhar esses relatórios para aumentar a transparência e mostrar conformidade.

20 DEIXE OS CLIENTES REPORTAR AVARIAS

Algumas avarias são inevitáveis, mas as falhas de comunicação podem acabar definitivamente se deixar os clientes reportar avarias. O **Infraspeak Direct™** permite que os clientes e os colaboradores as reportem diretamente na

plataforma, o que significa que os gestores são imediatamente notificados. Não perca tempo!

21 ENVIE ORÇAMENTOS NA APP

Após a equipa ter diagnosticado o problema e propor uma resolução, envie um orçamento aos seus clientes através do **Infraspeak Direct™**. Os clientes podem aprová-lo de imediato e, do seu lado, pode criar a ordem de trabalho e atribuí-la. Melhor ainda: siga as recomendações inteligentes do **Infraspeak Gear™** e inicie as reparações num instante.

22 ASSINE OS DOCUMENTOS

Utilize assinaturas digitais para assinar documentos – tais como relatórios de ordens de trabalho ou orçamentos – e acrescente um nível extra de confiança e credibilidade.

Ganhou a confiança dos clientes, mas ainda não se tornou indispensável. **Mantenha-se relevante por estar sempre a par de questões emergentes e acrescente valor aos resultados do cliente.**

23

FAÇA REGULARMENTE AUDITORIAS DE MANUTENÇÃO

Lembra-se quando sugerimos conversar com os clientes sobre os temas que os preocupam para criar uma relação mais sólida? É uma ótima tática, mas também pode tomar as rédeas do assunto. Faça auditorias de manutenção para ver onde é que os serviços podem melhorar. Entretanto, peça feedback aos clientes.

24

MOSTRE AOS STAKEHOLDERS COMO 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, económicos, sociais, tecnológicos e ambientais mudam. Mostre como está empenhado em manter uma relação de trabalho duradoura e conduza uma análise das questões emergentes. Talvez se justifique integrar novas ferramentas com a plataforma, procurar outros fornecedores ou preparar-se para cumprir nova legislação.

26

APRESENTE PROPOSTAS DE MELHORIA

Se está ciente que haverá mudanças em breve, planeie como os seus serviços se podem 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 Infraspak Direct™, que já mencionámos, há muito mais que pode simplificar com uma plataforma inteligente. Utilize a app de SLA da Infraspak para configurar acordos e prazos para cada cliente. Depois, vá à app de Análise para acompanhar os KPIs e gerar relatórios automáticos que pode partilhar com os clientes. Finalmente, recorra à app Auditorias para planear e realizar auditorias que são fáceis de consultar e detetam não-conformidades.

Comunicação entre gestores e fornecedores

Para além da sua equipa e de um software apropriado, há um terceiro elemento que possibilita o desempenho do trabalho sem falhas e a tempo. Estamos a falar dos fornecedores, claro, e aqui estão 4 formas de melhorar a comunicação com quem lhe presta serviços.



27 CONTROLE O INVENTÁRIO

Tome a iniciativa e controle o inventário. Embora a monitorização do stock possa ser um desafio, as plataformas inteligentes integram o inventário com ordens de trabalho, o que permite ter sempre o armazém sob controlo!

28 PERGUNTE QUAIS SÃO AS ENCOMENDAS MÍNIMAS

Os clientes precisam de saber o que esperar de si como prestador de serviços. Da mesma forma, também precisa de 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, evita longas discussões sobre os termos e condições sempre que precisa de fazer uma encomenda.

29 AGENDE AS ENCOMENDAS A TEMPO

Monitoriza o inventário? Check. Conhece os prazos de entrega? Certo. Então, qual é a quantidade mínima de stock que precisa de manter? Faça as contas. Defina as quantidades mínimas no software e faça encomendas antes que o stock acabe. Desta forma, consegue respeitar o tempo e as condições do fornecedor.

30 ESTABELEÇA OS REQUISITOS

Também pode estabelecer requisitos com os fornecedores, tais como preços de quantidade, a percentagem expetável de peças defeituosas e os prazos de entrega para encomendas recorrentes e periódicas.



COMO FUNCIONA UMA PLATAFORMA INTELIGENTE DE GESTÃO DE MANUTENÇÃO

Utilize a aplicação de Gestão de Stocks da Infraspak para gerir o armazém, fazer encomendas e evitar atrasos. Pode também utilizar a aplicação de Gestão de Encomendas para controlar as compras, verificar o histórico de encomendas e preços e consultar fornecedores regulares ou empresas subcontratadas. Pode utilizar essa informação para escolher fornecedores, repetir encomendas ou fazer novas encomendas muito mais rapidamente.

Conclusão

A comunicação é uma das poucas coisas que não podemos automatizar. No entanto, a tecnologia dá uma ajuda! 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 equipas no terreno. No primeiro caso, permite que as equipas de manutenção reajam mais rapidamente. No segundo, orienta os técnicos. Ambos aumentam a produtividade e, em última análise, a satisfação do cliente.

Para além de simplificarem a comunicação, as plataformas inteligentes também propiciam mais abertura, transparência e responsabilidade. Os clientes podem confirmar que está a cumprir o que acordaram no SLA. As equipas conseguem compreender o motivo das mudanças e todos trabalham para o mesmo objetivo. Em ambas as circunstâncias, a comunicação promove a confiança e parcerias duradouras.

Agora, por falar em relações de trabalho duradouras, não podemos ignorar a importância de software que seja fiável, 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, vai ter de 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. Atrás da secretária ou no terreno. A Infrasppeak liga a sua equipa aos seus planos, os seus planos aos seus objetivos e os seus objetivos à inteligência de que precisa para preparar as suas operações para o futuro.

Fale com a nossa equipa de especialistas e entre num mundo de dados, inteligência e automação.

A manutenção inteligente começa aqui.

Saiba Mais

The image displays two screenshots of the Infrasppeak interface. The top screenshot is a mobile view of a 'Requisição de material' (Material Request) for ID 700721, showing it is 'Em resolução' (In Resolution) with a status of 'Elevada' (Elevated). The bottom screenshot is a web view of the 'Requisições' (Requests) page, showing a list of requests with columns for 'Requisição', 'Relacionado com', 'Descrição', 'Prioridade', and 'Atualizado em'.

| Requisição | Relacionado com | Descrição | Prioridade | Atualizado em | |
|------------|-----------------|-------------------|-----------------------|---------------|---|
| MAT1 | Material | 123456789 | Novo compressor de AC | Urgente | 1 Janeiro 2021 às 12:05 por João D. - Técnico |
| MAT1 | Material | 123456789 | 4 filtros de ar | Elevada | 1 Janeiro 2021 às 14:15 por João D. - Técnico |
| MAT1 | Material | 123456789 | Tubo em PVC 22m x 3m | Baixa | 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 |

The web interface also shows a search bar, navigation buttons (Editar requisição, Iniciar, Fechar, Cancelar, Solicitar Relatório), and a list of related materials for the selected request, including 24x Filtros de ar, 8x Válvulas TXV, and 8x Válvulas TXV.