



Como o monociclo elétrico facilitou o dia a dia de um morador de Curitiba para ir ao trabalho

Em 2016, o analista de Marketing Alex Sandro Barreto Sobral tomou uma decisão que mudaria sua vida: comprar um monociclo elétrico para facilitar seu trajeto diário de ida e volta ao trabalho. E deu muito certo.

Alex Sandro Barreto Sobral, de 34 anos, é nascido em São Vicente (SP), mas logo aos seis anos mudou-se com a família para a região metropolitana de Curitiba. Casado e pai de duas filhas, em novembro de 2015 ele conseguiu um novo emprego na região central de Curitiba, cerca de 23 quilômetros distante de sua casa, num trajeto com muito trânsito. Era hora de repensar sua mobilidade. Alex, que já teve carro e moto, não encontrava a forma ideal de fazer esse percurso. Custos altos com seguro, gasolina e estacionamento, ônibus lotado e demorado. Nada fazia sentido.

No começo, ele pegava carona de carro com sua mulher um trecho do trajeto, depois pegava um ônibus e terminava ainda fazendo uma boa caminhada. Com chuva, então, virava um caos. Alex começou a pesquisar alternativas mais inteligentes para se locomover diariamente. Pensou na bicicleta, mas ele trabalhava com roupa social, ia chegar suado e não havia na empresa local adequado para tomar banho e se trocar. Um dia encontrou na Internet, no YouTube, o monociclo elétrico e observou que os principais benefícios deste equipamento eram justamente o que ele precisava: baixo custo, era pequeno (cabia debaixo da sua estação de trabalho,) e oferecia autonomia suficiente para a sua necessidade. Uma parte do trajeto até o seu trabalho contava com uma ciclovia, o que era um estímulo a mais.

“Na época, em 2016, ainda não tinha como experimentar. Acabei comprando um monociclo elétrico pequeno, usado, no Mercado Livre. Era um modelo bem simples. Aprendi a andar nele por meio de vídeo aulas. No começo você pensa que não vai conseguir. Mas logo percebe que é só uma questão de treino. Tirei 10 dias de férias na empresa e queria aproveitar o tempo para aprender a pilotar o monociclo. E consegui”, orgulha-se Alex. O primeiro dia de retorno das férias já foi com o monociclo. A curiosidade dos colegas e até do gerente geral da empresa foram muito grandes ao me verem carregando aquela ‘malinha’ no elevador. “O que é isso?”, perguntavam. “É meu novo veículo de transporte, eu respondia feliz”.

“Apesar de alguns problemas, fiquei até março de 2019 com este primeiro monociclo. Era modesto, mas me atendeu bem neste período. Até que ele quebrou e fiquei alguns meses sem um monociclo. No final de 2019 conheci a EletricZ, empresa-referência na distribuição de monociclos elétricos no País, com sede em São Paulo (SP), e recebi o convite para ser Embaixador da EletricZ em Curitiba. O objetivo era contribuir para aumentar a visibilidade deste equipamento na cidade”, afirma ele. “Claro que aceitei e



comprei o meu primeiro monociclo da KingSong”. A KingSong é uma das principais fabricantes mundiais desse produto.

Com um monociclo maior e com maior autonomia, Alex começou a se aventurar mais pela cidade. “Uma das coisas que sempre achei mais incrível é a facilidade de percorrer um trecho com o monociclo e complementar a viagem, facilmente, dentro de um ônibus ou de um Uber, com o monociclo do meu lado sem atrapalhar ninguém, pois ele é menor que uma mala de rodinhas pequena de viagem”.

SOBRE OS EMBAIXADORES DA ELETICZ

A mobilidade elétrica chegou para ficar, mas nem todo mundo conhece ou teve a oportunidade de testar um veículo elétrico como o monociclo. Por isso, foi criado o programa “Embaixador Eletricz”, que, por meio de ações regionais, conecta usuários que são entusiastas com o público que ainda não teve a chance de conhecer os benefícios destas novas formas de mobilidade. Uma mobilidade mais inteligente e eficaz. Para os futuros clientes, a grande vantagem é ter contato com pessoas que já utilizam o monociclo elétrico em sua cidade, antes de tomarem sua decisão final pela compra.

SOBRE A ELETICZ

A Eletricz iniciou suas operações em julho de 2018 com a missão de promover a locomoção de curta e média distância, incentivando a valorização da vida ao ar livre, a apropriação saudável das vias públicas e a mudança para um estilo de vida mais saudável, divertido e econômico. Por isso, comercializa os mais avançados veículos elétricos portáteis e desenvolve projetos e ações para difundir e incentivar este novo perfil de mobilidade urbana. A empresa comercializa monociclos, patinetes e bicicletas elétricas, mas os monociclos respondem hoje por 80% do seu faturamento.

MAIS INFORMAÇÕES

g6 Comunicação Corporativa

Eduardo Sanches (eduardo@g6comunicacao.com.br)

Fones: (11) 5562-2782 e 99305-3328

www.g6comunicacao.com

www.facebook.com/g6comunicacaocorporativa

Novembro de 2020

