

Nome do Cliente

Compusoftware

Perfil da empresa

No mercado desde 1992, a Compusoftware acumula quase 20 anos de experiência no mercado de tecnologia. É parceira dos maiores fabricantes de software e oferece opções de licenciamento a grandes, médias e pequenas empresas.

Descrição da necessidade do cliente

A Compusoftware buscava maior controle de suas áreas de prospecção, vendas e marketing. Sua intenção era padronizar os processos em um curto período de tempo.

Descrição da situação anterior

Não havia uma metodologia única para prospectar e vender compartilhada pelas equipes responsáveis. Isso atrapalhava a agilidade das áreas e limitava seu potencial de atuação.

Solução desenvolvida

A L3 realizou dois projetos junto à Compusoftware. O primeiro foi a definição de processos para gerenciamento de prospecção e vendas e para a geração de demanda via marketing com bases nas melhores práticas do mercado. Essa fase foi implementada rapidamente: as atividades estavam integradas e padronizadas ao fim do primeiro mês de trabalho.

O segundo projeto foi a integração dos novos processos com o software de gestão da empresa. Isso criou um gerador de propostas que padronizou e agilizou todo o contato com o cliente em potencial. Para essa etapa foram treinados 10 funcionários em um período de três meses.

Os benefícios da solução

A padronização e automatização acelerou os processos, possibilitando um trabalho mais ágil e preciso de toda a área comercial utilizando os processos pré-definidos da L3, dentro do Microsoft Dynamics CRM 2011 .