

Nome do Cliente

Locaweb

Perfil da empresa

A Locaweb, fundada em 1998, é pioneira e líder em serviços hospedados de Tecnologia da Informação no Brasil e na América Latina. A empresa possui mais de 200 mil clientes e 422 mil domínios hospedados, além de parcerias com mais de 16 mil desenvolvedores. Os serviços da Locaweb atendem desde o usuário comum até as grandes corporações por meio de três verticais de negócios: internet, data center e comunicação.

Descrição da necessidade do cliente

A Locaweb já contava com um software de CRM que serviu de base para estruturar a área comercial. Mas a empresa percebeu que apenas a presença de uma ferramenta não resolvia seu problema: a falta de uma metodologia única de vendas compartilhada por toda a equipe.

Descrição da situação anterior

Todo o processo de prospecção de novos clientes e vendas era informal e variava a cada caso ou vendedor. Isso implicava no uso de inúmeras planilhas auxiliares e uma menor agilidade na hora de vender.

Solução desenvolvida

A L3 fez uma revisão em todos os processos existentes na empresa para prospecção de novos clientes e vendas para criar padrões únicos a serem seguidos em toda a área. Os novos processos foram desenvolvidos com base nas melhores práticas do mercado e foram implantados juntamente com o software Microsoft Dynamics CRM 2011.

O projeto teve duração de seis meses e cerca de 40 vendedores passaram pelo treinamento nas novas práticas aplicadas à ferramenta.

Os benefícios da solução

A solução possibilitou a padronização dos processos da companhia. Foi criado um banco de dados único, o que diminui o uso de planilhas auxiliares e agilizou os processos, gerando um aumento de produtividade e um melhor controle das vendas.