

Sistema de Gerenciamento Empresarial para Telecomunicações

Parceiros Chave

Empresas do nicho de telecomunicações como pequenos provedores, empresas de consultoria de tecnologia.

Atividades Chave

Desenvolvimento de Software: O desenvolvimento contínuo e aprimoramento do nosso sistema de gerenciamento serão atividades cruciais para garantir que ele atenda às necessidades dos clientes e ofereça os benefícios esperados. Análise e Relatórios: Criação de recursos de análise e relatórios dentro do sistema para ajudar as empresas de telecomunicações a monitorar o desempenho, identificar áreas de melhoria e tomar decisões informadas. Atualizações e Manutenção: Realização de atualizações regulares do sistema para adicionar novas funcionalidades, corrigir bugs e garantir a conformidade com as mudanças regulatórias

Proposta de Valor

Nossa proposta de valor é fornecer um Sistema de Gerenciamento Empresarial robusto e intuitivo, projetado especificamente para atender às necessidades das empresas de telecomunicações. Com nosso sistema, as empresas poderão experimentar: Maior Eficiência Operacional: Reduzindo o tempo gasto em tarefas administrativas e processos manuais, permitindo uma execução mais ágil das operações diárias. Controle Preciso de Estoque: Mantendo um registro detalhado e em tempo real do estoque de equipamentos, garantindo que os recursos necessários estejam sempre disponíveis quando necessário. Gestão Abrangente de Clientes

Relação com o cliente

Suporte Técnico e Atendimento ao Cliente: Oferecer um serviço de suporte técnico eficiente e amigável para ajudar os clientes a resolver quaisquer problemas ou dúvidas relacionadas ao sistema. Garantia de canais de comunicação acessíveis, como telefone, e-mail e chat online. Feedback Constante: Estabelecer um canal aberto para receber feedback dos clientes sobre o sistema, suas funcionalidades, usabilidade e qualquer outra área de melhoria. Utilizaremos esse feedback para fazer ajustes contínuos e melhorias no sistema. Acompanhamento Pós-Venda: Após a implementação do sistema, manter contato regular com os clientes para garantir

Segmentos de Mercado

Segmentação com base no tamanho das empresas como micro, pequenas e médias empresas.

e tecnológicas no setor de telecomunicações.

Recurso Chave

Pesquisa e Desenvolvimento Contínuos: Recursos dedicados a pesquisa e desenvolvimento contínuos para manter o sistema atualizado com as últimas tecnologias e tendências do setor, além de adicionar novas funcionalidades e melhorias com base no feedback dos clientes. Parcerias Estratégicas: Parcerias com empresas de tecnologia, consultores especializados em telecomunicações e outras organizações relevantes para fornecer suporte adicional, acesso a recursos e oportunidades de crescimento.

e Serviços: Capturando e organizando de forma completa as informações dos clientes e os serviços prestados, facilitando a personalização do atendimento e a oferta de soluções sob medida.

Aprimoramento do Controle de Pedidos e Eventos: Facilitando o acompanhamento e a gestão de pedidos e eventos, garantindo que cada etapa do processo seja monitorada e concluída com eficiência. Interface Intuitiva para Colaboradores: Oferecendo uma interface de usuário intuitiva e amigável, simplificando a adoção do sistema por parte dos colaboradores e aumentando a produtividade. Controle Financeiro Aperfeiçoado: Facilitando o acompanhamento e a análise das finanças da empresa, proporcionando uma visão clara das receitas, despesas e lucratividade.

que estão satisfeitos com o desempenho do sistema e ofereça assistência adicional conforme necessário.

Canais

Site: Criação de um site bem projetado que descreva os recursos e benefícios do nosso sistema. Mídias Sociais: Utilização de plataformas de mídia social de acordo com nosso público-alvo, como LinkedIn, Instagram para compartilhar informações sobre o nosso sistema, fornecer atualizações e interagir com clientes em potencial. Marketing de Conteúdo: Criação e compartilhamento de conteúdos relevantes e informativos relacionados aos desafios enfrentados pelas empresas de telecomunicações e como nosso sistema pode ajudar a superá-los. Publicidade Online: Investimento em publicidade online por

meio de Google Ads, anúncios em redes sociais e outras plataformas de publicidade digital para alcançar clientes em potencial enquanto estão navegando na internet.

Estrutura de Custos

Desenvolvimento de Software Salários da equipe, ferramentas de desenvolvimento, infraestrutura de TI. Manutenção e Atualizações Custos de manutenção, pesquisa e desenvolvimento contínuos. Parcerias e Colaborações Custos de parcerias, licenças.

Fontes de Renda

Customização de Módulos: Desenvolvimento de módulos personalizados conforme as necessidades específicas de cada cliente, oferecendo soluções sob medida para diferentes setores e processos empresariais.

Vendas de Licenças de Software Licenças perpétuas e modelos de assinatura.

Integração com Outros Sistemas: Cobrança por serviços de integração do sistema de gestão empresarial com outras plataformas e sistemas utilizados pelas empresas clientes, como sistemas de contabilidade, CRM, e-commerce, entre outros.

Serviços de Suporte e Manutenção Planos de suporte técnico, manutenção e atualizações.