Demanda Cloud – Vou enviar alguns cases do mesmo segmento da TopAlto para o Jorge. A intenção é apontar os resultados que estes clientes tiveram para assim o Jorge conseguir o sinal positivo da diretoria para iniciar algum tipo de projeto neste sentido.

Sênior Sistemas – Reunião agendada para 08/09 as 10:30hs – Emerson Dorow é quem cuida de FortiNet para clientes da Base. O David é quem cuida de Fortinet para TI Interna da Sênior. Já Falei com o David para esclarecer, ele me falou que está em planejando as demandas para o próximo ano.

Demeter Tecnologia LTDA – ainda não concluiu com o cliente final deles.

Top Alto – Serviço pontual para Expurgo de dados do BD. Resposta do Jorge:

“Conversei com a diretoria e gerentes envolvidos nos processos Acredito que não será uma decisão de curto prazo. Vamos deixar essa demanda em stand by e tratarei com eles num segundo momento.”

Alex Azure – Vamos na CME logo após a visita q o vamos fazer na Oracle com o Alexandre.

Accerte semana 02/10 – Confirmado

Center Norte – Não avançou devido a custos, era uma demanda pontual pequena.

Maitan – Enviado proposta

Pessoal, bom dia.

Espero que todos estejam bem.

Nestes últimos tempos venho visitando os clientes da Base de SP e estreitando o relacionamento com a finalidade de fomentar mais negócios e estabelecer uma relação de confiança e proximidade mútua com todos eles.

Venho recebendo alguns feedbacks, bons e ruins, normal em qualquer relação. Mas como prestadores de serviços precisamos melhorar o que está bom e corrigir e analisar os feedbacks negativos, afinal manter o cliente é a missão de todos nos.

Pessoal, precisamos com urgência nos atentar aos relatórios que devem ser enviados aos clientes, se nos comprometemos em gerá-los devemos fazê-los. A Comercial Esperança tem em seu contrato o envio de relatórios mensais - Banco de Dados Oracle Monitoramento:

Relatório de avaliação Técnica

Relatório de desempenho customizado

Relatórios de chamados

Precisamos voltar a entregar estes relatórios ao cliente e sugiro que mensalmente seja realizada uma reunião rápida com o cliente para falar dos relatórios.

Outro ponto importante e trabalhar a comunicação com o cliente, trabalhar com uma comunicação assertiva, é comum encontrarmos falhas de comunicação, que têm o potencial de desencadear diversos tipos de problemas, bem como conflitos de relacionamento e isso eu identifiquei na comercial esperança, não um conflito em si, mas sim uma insatisfação.

Acredito que podemos conversar para juntos formatar uma ação de correção.

Pessoal, bom dia.

Espero que estejam bem.

Venho recebendo alguns comentários, tanto positivos quanto negativos, o que é normal em qualquer relação. No entanto, como prestadores de serviços, precisamos melhorar o que está bom e corrigir os comentários negativos.

Precisamos urgentemente nos atentar aos relatórios que devem ser enviados aos clientes, pois se nos comprometemos em gerá-los devemos fazê-los.

Em seu contrato, a Comercial Esperança deve receber relatórios mensais do Banco de Dados Oracle Monitoramento:

* Relatório de avaliação Técnica
* Relatório de desempenho customizado

Precisamos voltar a entregar estes relatórios ao cliente e sugiro que mensalmente seja realizada uma reunião rápida com o cliente para falar dos relatórios.

Outro ponto importante e trabalhar a comunicação com o cliente, trabalhar com uma comunicação assertiva, é comum encontrarmos falhas de comunicação, que têm o potencial de desencadear diversos tipos de problemas, bem como conflitos de relacionamento e isso eu identifiquei na comercial esperança, não um conflito em si, mas sim uma insatisfação.

Acredito que podemos conversar para juntos formatar uma ação de correção.

Comercial Esperança – feedbacks

Pessoal, boa tarde.

Venho visitado a CME com alguma frequência e venho observando algumas insatisfações em relação ao nosso atendimento, na comunicação e na falta de comunicação.

Em relação a atendimento a CME está se queixando da falta de relatórios apontados em contrato, esses relatórios até foram enviados em algum momento, mas não regularmente. Os relatórios que não são enviados são os seguintes:

* Relatório de avaliação Técnica
* Relatório de desempenho customizado

Precisamos voltar a entregar estes relatórios ao cliente e sugiro que mensalmente seja realizada uma reunião rápida com o cliente para falar dos relatórios.

Outro ponto importante e trabalhar a comunicação com o cliente, me foi relatado uma insatisfação neste sentido e precisamos ficar atento a este fato. Sugiro tratar disto em reunião com a presença do Rodrigo. Isso tem o potencial de desencadear diversos tipos de problemas, bem como conflitos de relacionamento e isso eu constatei na Comercial Esperança.

Por fim foi apontado pra mim que não foi comunicado ao cliente da entrada de férias do Rodrigo, isso deixou o cliente desassistido em uma demanda pontual que estavam tratando, acabou gerando um ruído. Sugestão, precisamos definir uma comunicação geral para saída de férias do time.

Se puderem entrar numa call amanhã as 09 horas para falarmos disso eu envio o convite, caso não seja possível alinhamos outro horário.

Abraços,

Assunto: Agendamento de reunião para suporte e migração do SAP

Olá, Garcia,

Espero que esteja tudo bem com você.

Como conversamos nos últimos dias, estou escrevendo para agendarmos uma reunião para apresentarmos o serviço de suporte da Accerte à Destro. Também podemos discutir a migração do SAP da empresa, se for de interesse.

Tenho certeza de que posso ajudar a sua empresa a encontrar a melhor solução para suas necessidades.

Qual dia e horário melhor lhe atendem?

Obrigado,

Olá, pessoal,

Espero que estejam todos bem.

No dia 06/09/2023, enviei um e-mail sobre a retomada dos atendimentos à Santa Casa de SP.

Como informei, negociei internamente um prazo de 7 dias para finalizar as negociações de pagamento.

O Setor financeiro de ambas as empresas estão em negociações para um rápido entendimento sobre a questão.

Gostaria de reforçar a necessidade de unirmos nossos esforços para que isso aconteça até esta sexta-feira, 15/09/2023.

Acredito que, trabalhando juntos, poderemos encontrar uma solução que seja benéfica para ambas as partes.

Agradeço a compreensão e colaboração de todos.

Atenciosamente,

Santa Casa Franca – Rosilaine - 16 9 9966 9508

Contas para a Fran tentar acessar para retomarmos a conversa sobre demandas do cliente.

Santa Casa Franca – Rosilaine - rosilaine.braga@ossfranca.org.br

Resumo de contatos anteriores:

Santa Casa de Franca Tem banco 11C e estavam cotando o 19c diretamente com a Oracle. Aspectos financeiros da Fundação estão inviabilizando o projeto. Ex algumas unidades conseguem arcar com um custo mensal e outras nao. Com isso o projeto foi empurrado para Dezembro. Eu falei com a Rosilaine e perguntei se podemos entrar para buscar essa flexibilidade que ela precisa para fazer essa atualização agora. Ela achou interessante e me autorizou a buscar isso internamente. perguntar pra Fran Ver se tem RO na Oracle Buscar agenda para fazer uma pesquisa consultiva na Fundação, colocar Carlos Rodrigo na agenda. Falei com Rosi ao telefone novamente no dia 03/07 ela vai buscar uma agenda com o Wilian da OSSFranca - Reforçando com a Rosi para agendarmos para esse mês de agosto. Não consigo mais contato. tel Rosilaine 16 9 9966 9508

Associação da Santa Casa de Misericórdia de Salto de Pirapora – Luciano Henrique – 15 9 9772 1040

Luciano Henrique Souza Oliveira - ADM do Hospital. Nao deu continuidade ao projeto, mas ficamos de retomar na semana do dia 17/07 - Falei com ele hoje 17/07 e ficou de me retornar de tarde. - Ainda sem agenda. Tentando agenda com Luciano, mas ele não nunca tem uma janela para conversarmos sobre a retomada do analise do ambiente dele. Devido a fazer algum tempo desde uma nova apresentação do portifólio e alinhamento de demandas e expectativas é necessário.

Alta disponibilidade Amaral Carvalho

Através de HCI Hiper Convergência

Dois sites ativo ativo on-primesse em regiões diferentes

Hoje tem estrutura 2 servidores hp e storage hp

2574 8953 escola green book