



Cases de Sucesso

Transformação Digital e Resultados Concretos

30+

Empresas Atendidas

4

Cases Documentados

8+

Segmentos Diversos

Conheça histórias reais de empresas que transformaram seus negócios através de tecnologia, gestão estratégica e inovação.





Case 01

CASE 01

Implantação de Sistemas e Consultoria Empresarial - Comércio Local



Múltiplos Clientes | Comércio, Indústria e Serviços

Desafio

Pequenos e médios empreendedores enfrentavam dificuldades na gestão de vendas, controle financeiro, emissão de documentos fiscais e presença digital. Havia carência de orientação sobre abertura e regularização de empresas, integração entre sistemas e automação de processos.

Soluções Implementadas

- ▶ **Implantação de Sistemas ERP/SaaS:** Mapeamento de processos, demonstração técnica, configuração, treinamento personalizado e suporte contínuo.
- ▶ **Consultoria Empresarial:** Abertura e regularização de MEIs, emissão de certificado digital e notas fiscais, venda e configuração de equipamentos para automação.
- ▶ **Reestruturação Digital:** Otimização de redes sociais e marketplaces para aumentar a presença online.

Resultados

30+

EMPRESAS ATENDIDAS

40%

REDUÇÃO NO TEMPO DE
EMISSÃO

25%

AUMENTO NA EFICIÊNCIA

- ✓ Formalização de dezenas de microempreendedores
- ✓ Melhoria na presença digital e conversão de vendas
- ✓ Maior controle financeiro e facilidade no uso dos sistemas
- ✓ Confiança nos serviços prestados

Tecnologias Utilizadas

Sistemas ERP/SaaS

Automação Comercial

Redes Sociais

Canva

Google Meu Negócio

RD Station

Marketplaces



CASE 02

Integração e Otimização de Sistemas em Clínica e Pet Shop



Clínica Veterinária e Pet Shop | Saúde Veterinária e Varejo

Desafio

Uma clínica veterinária e pet shop enfrentava grandes dificuldades na gestão devido ao uso de três sistemas diferentes, cada um responsável por uma função específica. Essa fragmentação gerava erros operacionais, retrabalho e dificuldades no fluxo de atendimento, além de custos elevados com múltiplas soluções que não se comunicavam entre si.


Soluções Implementadas

- ▶ **Pesquisa e Seleção:** Trabalho conjunto com a gestão para mapear necessidades e encontrar um sistema integrado.
- ▶ **Intermediação nas Negociações:** Atuação como elo entre a clínica e fornecedores de tecnologia, garantindo custo-benefício.
- ▶ **Migração de Dados:** Coordenação da transferência segura das informações dos sistemas antigos para a nova solução.
- ▶ **Treinamento e Implantação:** Treinamento completo da equipe e reestruturação de processos internos.

Resultados

3 em 1

SISTEMAS INTEGRADOS

 Unificação da gestão em um único sistema, eliminando retrabalho e melhorando a eficiência operacional

 Redução de erros e retrabalho, com dados centralizados e acessíveis em tempo real

 Diminuição de custos, eliminando gastos desnecessários com múltiplas plataformas

 Aceleração do atendimento, tornando o processo mais ágil para clientes e equipe

 Equipe treinada e adaptada, garantindo a continuidade dos processos sem impacto negativo

Destaque: Esse case reforça a capacidade de gestão e consultoria estratégica, combinando tecnologia, processos e treinamento para transformar operações e aumentar a eficiência de negócios.



Case 03

CASE 03

Gerenciamento de uma Clínica Médica - Superando Desafios Fora da Zona de Conforto



Clínica Médica | Saúde e Franquia

Contexto

Trajetória sempre ligada à tecnologia e gestão comercial, assumindo um desafio fora da zona de conforto: a gestão de uma clínica médica. Foi necessário aplicar habilidades de liderança, reestruturação de processos e gestão de equipe para transformar os resultados do negócio.

Desafio

- ▶ Falta de estruturação nos processos operacionais e administrativos
- ▶ Equipe desalinhada sem metas claras
- ▶ Processo não estruturado de atendimento e vendas
- ▶ Gestão comercial pouco explorada
- ▶ Necessidade de melhorar conversão de pacientes e otimização do atendimento
- ▶ Aprendizado rápido sobre gestão em saúde

| Soluções Implementadas

- ▶ **Reestruturação de Processos:** Análise de todas as etapas do atendimento ao paciente, identificação de gargalos e implementação de novos fluxos de trabalho.
- ▶ **Montagem e Treinamento da Equipe:** Recrutamento e alinhamento dos profissionais às metas estratégicas, promovendo treinamentos para excelência no atendimento.
- ▶ **Implementação de Rotinas Comerciais:** Estruturação de um processo de captação e conversão de clientes, garantindo melhor acompanhamento dos leads.
- ▶ **Criação do Setor de Atendimento e Call Center:** Implementação de call center interno com contratação e treinamento para otimizar atendimento online e telefônico.
- ▶ **Acompanhamento de Indicadores e Metas:** Estruturação de KPIs para monitorar performance da equipe e garantir atendimento mais ágil e eficiente.





Case 03 (continuação)


Resultados


100%


METAS DA
FRANQUEADORA BATIDAS

 Bati todas as metas estabelecidas pela franqueadora durante o período em que estive à frente da clínica

 Aprimoramento no desempenho da equipe de vendas, aumentando a conversão de pacientes e o faturamento da unidade

 Otimização dos processos administrativos, reduzindo falhas e retrabalho, tornando a operação mais eficiente

 Criação e implementação do setor de atendimento e call center, garantindo um contato mais ágil e qualificado com os pacientes

 Domínio acelerado da área de saúde, provando que um gestor estratégico e adaptável pode transformar qualquer negócio

Competências Demonstradas

Liderança

Reestruturação de Processos

Criação de Novos Setores

Gestão de Equipes

Foco em Resultados

Eficiência

Experiência do Cliente



CASE 04

Empresa de Artesanato - Transformação Digital, Automação e Crescimento de Receita



Empresa de Artesanato | E-commerce e Produção

Contexto

Empresa especializada na produção e venda de artigos artesanais com grande potencial de crescimento, mas que enfrentava dificuldades para expandir sua base de clientes e escalar as operações. O negócio ainda não explorava o digital de forma estruturada, e os processos internos precisavam de otimização.

Desafio

- ▶ Baixa presença digital - não utilizava estratégias de marketing digital para atrair clientes
- ▶ Vendas limitadas ao mercado local - dependência de clientes da região
- ▶ Processos operacionais manuais - pedidos e pagamentos feitos de forma desorganizada
- ▶ Atrasos na produção e entregas
- ▶ Falta de controle integrado entre produção e comercial
- ▶ Ausência de um sistema de pós-venda - pouca retenção de clientes

Soluções Implementadas

- ▶ **Implementação do Marketing Digital:** Criação e gestão de redes sociais, campanhas patrocinadas e estratégias de tráfego pago para gerar leads e aumentar as vendas.
- ▶ **Expansão para o E-commerce:** Criação de uma loja virtual para ampliar a capilaridade de vendas e atender clientes em diferentes regiões.
- ▶ **Implantação de um Sistema de Gestão (ERP):** Digitalização do fluxo de pedidos de vendas, geração de boletos e ordens de produção. Integração do setor comercial com a produção para evitar atrasos.



Case 04 (continuação)





Soluções Implementadas (continuação)

- ▶ **Rotinas de Controle de Produção:** Alinhamento semanal entre produção e vendas para garantir cumprimento de prazos. Monitoramento e ajuste da capacidade produtiva.
- ▶ **Otimização da Logística e Pós-Venda:** Contratação de serviços de transporte confiáveis, redução de atrasos e custos logísticos. Estratégia de acompanhamento das entregas e pós-venda garantindo maior satisfação e fidelização dos clientes.

Resultados

R\$ 300k

RECEITA ANUAL

-  Aumento da receita anual para R\$ 300 mil, provando a eficiência da estratégia comercial e operacional
-  Escala de vendas para fora do mercado local, impulsionando a presença digital e a diversificação dos clientes
-  Redução de atrasos e aumento da produtividade, garantindo que os prazos fossem cumpridos e melhorando a experiência do cliente
-  Processos automatizados, reduzindo erros e otimizando o tempo da equipe comercial e produtiva



Fidelização de clientes e aumento das vendas recorrentes, garantindo previsibilidade no faturamento

| Tecnologias Utilizadas

Sistema ERP

E-commerce

Marketing Digital

Redes Sociais

Tráfego Pago

Destaque: Esse case destaca a capacidade de transformar negócios tradicionais através da tecnologia, marketing digital e gestão estratégica, criando processos eficientes e escaláveis.



Transformando Negócios com Tecnologia e Estratégia

William Silva

Especialista Growth Marketing

Up iD - Up Inteligência Digital
Soluções em Tecnologia e Gestão Empresarial

