



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

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

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

