

# Insights Valiosos no Apoio à Gestão e Decisão: CRM ODOO PROPORCIONA GANHOS DE PRODUTIVIDADE INCRÍVEIS

## Reorganiza

Especialistas em Intermediação de Crédito e Mediação de Seguros, com um serviço de Coaching Financeiro para famílias que procuram uma melhor gestão do seu orçamento familiar, a Reorganiza tem como objetivo ajudar os seus clientes a poupar dinheiro e a aumentar a sua segurança financeira. Sendo o crédito à habitação e crédito ao consumo o core do negócio, existe ainda uma equipa especializada em mediação de seguros e um serviço premium de mentoria, disponibilizado pela *Orient Advisors* - outra empresa do Grupo - para os clientes que procuram rentabilizar e melhorar o seu património.

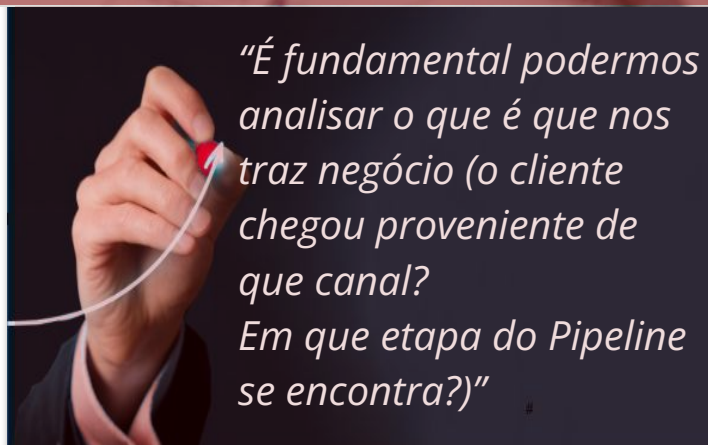
## CARACTERÍSTICAS DO PROJETO

**INDÚSTRIA:** Intermediação de Crédito

**DIMENSÃO:** 25 colaboradores

**DURAÇÃO:** Aprox. 5 meses

**APPS ODOO:** CRM



*“É fundamental podermos analisar o que é que nos traz negócio (o cliente chegou proveniente de que canal? Em que etapa do Pipeline se encontra?)”*

A anterior plataforma de CRM, apesar de permitir extrair informação útil, estava um pouco obsoleta e era mais limitadora no acompanhamento da evolução do negócio.

Foi importante mudarmos para uma solução mais robusta e atualizada para conseguirmos acompanhar de forma mais eficiente toda a jornada dos nossos clientes, desde o momento em que a lead de contacto é feita.

Hoje, analisar informações como “qual a Origem do cliente” (que canal utilizou para chegar até à empresa) e “qual o Estado/Etapa em que essa lead se encontra” são informações fáceis de aceder através da plataforma de CRM Odo.

# PONTOS CHAVE DA IMPLEMENTAÇÃO

## REPORTS COM INSIGHTS CRÍTICOS PARA APOIO À GESTÃO

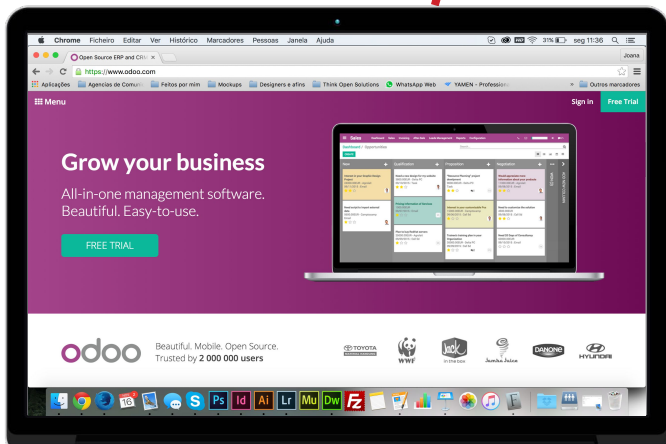
Apenas com a utilização de filtros, é possível aceder de forma imediata à informação, sem ter que estar a exportar reports. Há um grande volume de informação a que é possível aceder, de forma simples, e que é determinante para a boa gestão da empresa.

## GANHOS INCRÍVEIS DE TEMPO E PRODUTIVIDADE

Com a implementação do Odoo, o carregamento das leads passou a ser feito de forma automática, através de API's, o que proporcionou uma poupança de tempo em cerca de 6 horas por semana, que passou a ser utilizado para desempenhar outro tipo de tarefas mais "valiosas".

## INTEGRAÇÃO COM WEBSITE

Sempre que uma lead "converte" no website, "entra" imediatamente na plataforma. Este processo, permite, igualmente identificar de que canais e campanhas pagas (ou orgânicas) chegam as leads. Com esta valiosa informação, é possível direcionar os investimentos de marketing para os canais que trazem mais negócio.



## FEEDBACK E RESULTADOS

*"Conseguimos fazer **rapidamente reports** com informação sobre a origem, volume de leads por consultor e o estado do cliente. O valor que estamos a financiar, que processos já estão fechados, e qual o valor de cada um. Com **os filtros que o CRM disponibiliza, conseguimos aceder à informação através de tabelas e dashboards em real time**, sem termos de estar sempre a exportar tudo."*

*"O carregamento das leads, que antes era feito manualmente, hoje é automático, por API's, o que me permitiu uma **poupança de tempo de quase um dia de trabalho por semana**. Passei a rentabilizar esse tempo para desempenhar outro tipo de tarefas ou até tirar mais partido dos recursos disponibilizados pelo Odoo"*

*"Destacamos os seguintes pontos-chave da implementação com a ThinkOpen: a **simplificação da informação (muito mais clara e estruturada)**, a **poupança de tempo** e a **facilidade que traz ao processo**."*