

Case Study

INFLUENTE DESTAQUE
& ThinkOpen Solutions

Como a Influente Destaque ganhou o equivalente a um colaborador sem contratar.

Poupar Recursos e Ganhar Controlo: Do TOC ao ERP

Da faturação básica ao CRM integrado: empresa de instalações audiovisuais ganha controlo e escalabilidade

 **ecraLED.pt**



A Influente Destaque é uma empresa portuguesa com duas marcas distintas: The Others e EcraLED. Iniciou a sua atividade na produção de cenários e design para espetáculos, tendo evoluído para a realização de digressões com bandas e instalações de arte em museus.

A The Others especializou-se em experiências imersivas e instalações audiovisuais criativas, combinando tecnologia e arte. A marca EcraLED surgiu para responder à procura de ecrãs LED personalizados para fachadas e espaços comerciais. Com 6 anos de história e um forte crescimento, a empresa enfrentou o desafio da escalabilidade: como estruturar processos e gerir múltiplas frentes de negócio sem deixar escapar oportunidades.

Características do projeto

Indústria

Instalações Audiovisuais, Arte Imersiva e Publicidade Digital

Dimensão

5 Colaboradores

Apps Odoo: CRM; Faturação; Inventário; Gestão de Ponto (reconhecimento facial); Social Marketing; Compras



O desafio:

«Com a expansão do negócio dos ecrãs LED, surgiram mais projetos pequenos que facilmente se perdem e esquecem. A necessidade era conseguir gerir melhor a empresa e ter acesso rápido às informações.»

Havia dificuldades típicas de um crescimento acelerado, como a dependência do fundador em múltiplas funções e a falta de visibilidade sobre oportunidades comerciais.

O modelo de trabalho anterior, baseado num programa de faturação simples (TOC Online) e no controlo manual no Excel, funcionava para projetos grandes e esporádicos, mas tornou-se insuficiente com a diversificação do negócio. Era necessário controlar não só as quantidades, mas também séries específicas de ecrãs que não podiam ser misturadas. Era igualmente urgente melhorar o acompanhamento comercial.

CRM como Core do Negócio

Com o Odoo, a Influente Destaque passou a ter visibilidade total do pipeline comercial. O CRM tornou-se a ferramenta central da empresa, sendo utilizada na totalidade pela equipa comercial. Os pedidos de orçamento do website são encaminhados para o CRM, organizados por fases e acompanhados. Nenhuma oportunidade é perdida e toda a equipa tem visão do estado de cada projeto.

Marketing e Social Media Integrados

O módulo de social media está ativo, permitindo ver publicações do Instagram e YouTube num único local. Esta centralização facilita o acompanhamento da atividade de marketing e prepara a empresa para reforçar a aposta na comunicação no próximo ano.

Integração Automática Website-CRM

O site está integrado com o Odoo: cada pedido de orçamento entra diretamente no CRM. Esta automação garante que nenhum lead fica esquecido e permite à equipa comercial responder rapidamente, com toda a informação centralizada.

Alicerces para o Próximo Ano

A Influente Destaque vai contratar novos colaboradores e expandir as suas operações. O foco para o próximo ano será a organização do seu funcionamento com o Odoo como base central e a criação de contas individuais para mais colaboradores.

Flexibilidade para Interações Customizadas

Sendo especializada em integração de sistemas, a empresa valoriza a natureza aberta do Odoo. A capacidade de desenvolver APIs e integrações próprias permite criar soluções personalizadas, como o projeto de reconhecimento facial para gestão de ponto.

Integração Bancária e Autonomia da Equipa

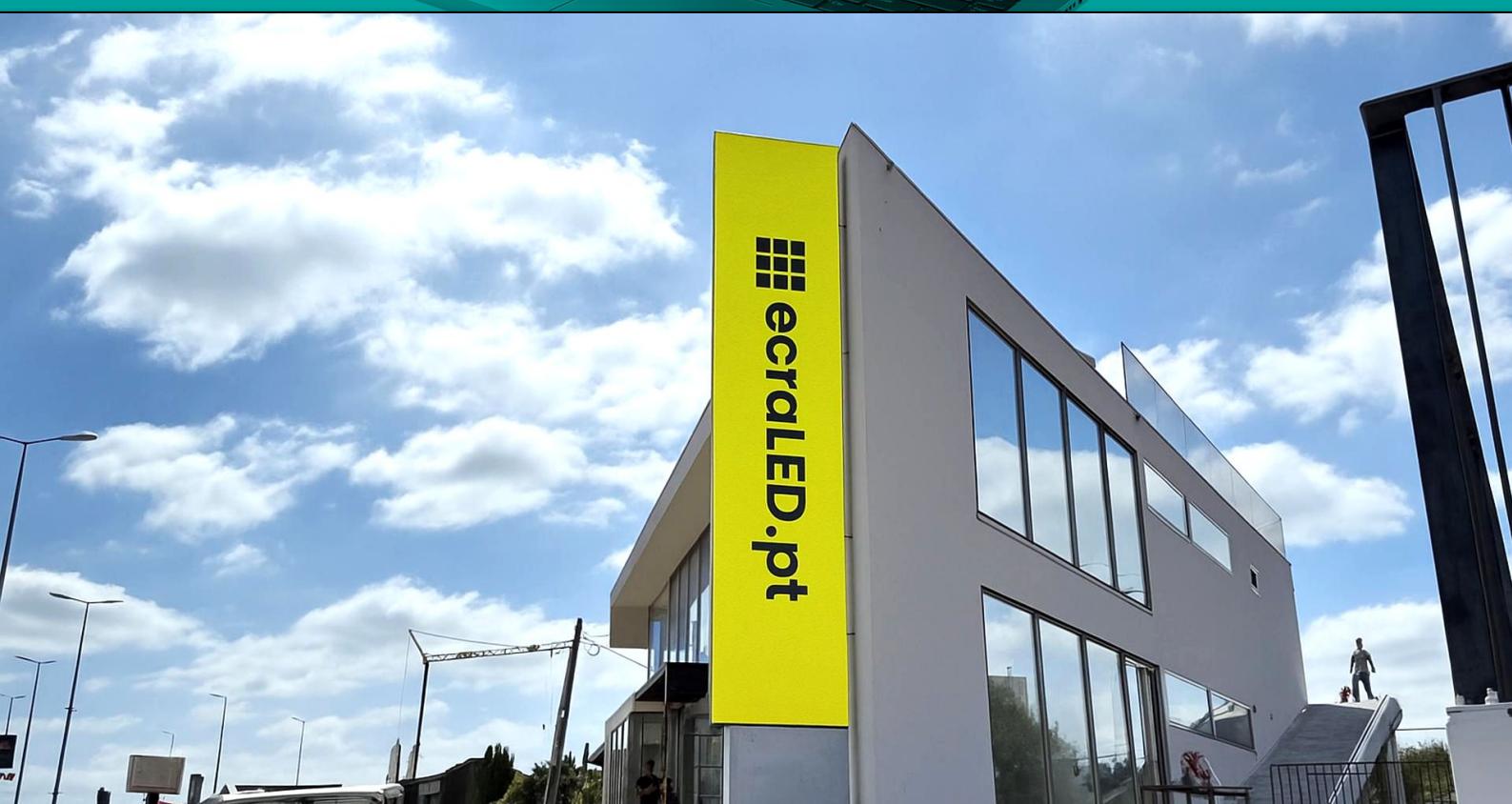
A integração do Odoo com as contas bancárias permite que colaboradores autorizados consultem movimentos sem necessidade de acesso direto ao homebanking. Esta funcionalidade elimina interrupções constantes.

Rastreabilidade com Códigos de Barras

Com a implementação de códigos de barras, os colaboradores registam os movimentos através de um scanner ou telemóvel, garantindo fiabilidade no controlo de inventário e eliminando deslocações desnecessárias ao armazém.



“Só o facto de o Odoo existir e da forma como o estamos a usar, diria que me permite fazer o trabalho de uma pessoa. Ou seja, um ordenado por mês, sem dúvida. Antes teria de contratar uma pessoa para fazer essas tarefas.”



Feedback e resultados

«Estamos a fazer um uso completo do CRM. É a nossa principal ferramenta. Os pedidos de orçamento efetuados no nosso site são reenviados diretamente para o CRM, onde são acompanhados em várias fases.»

«Vamos organizar a empresa e o seu funcionamento com o Odoo, consolidar esta ligação e preparar o próximo ano. Com um core mais sólido, vamos investir em marketing mais forte para maximizar os lucros.»

«Usar o Odoo sem a ThinkOpen é impossível, no meu ponto de vista, porque queria ter uma pessoa, duas ou três, sempre a acompanhar o que é que está a acontecer e se está correto, e fazer implementações de código.»

«O Odoo é um core da nossa empresa. Já comprehendi as suas funcionalidades, o que pode fazer e como funciona. Agora sei exatamente o que quero...»

Diogo Silva
CEO | Influente Destaque