

# Case Study

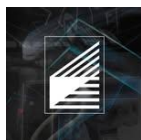
**INFLUENTE DESTAQUE  
& ThinkOpen Solutions**

**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.



## 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.

## 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

## CRM como Core do Negócio

Com o Odoo, a Influyente 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 Influyente 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 Integrações 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

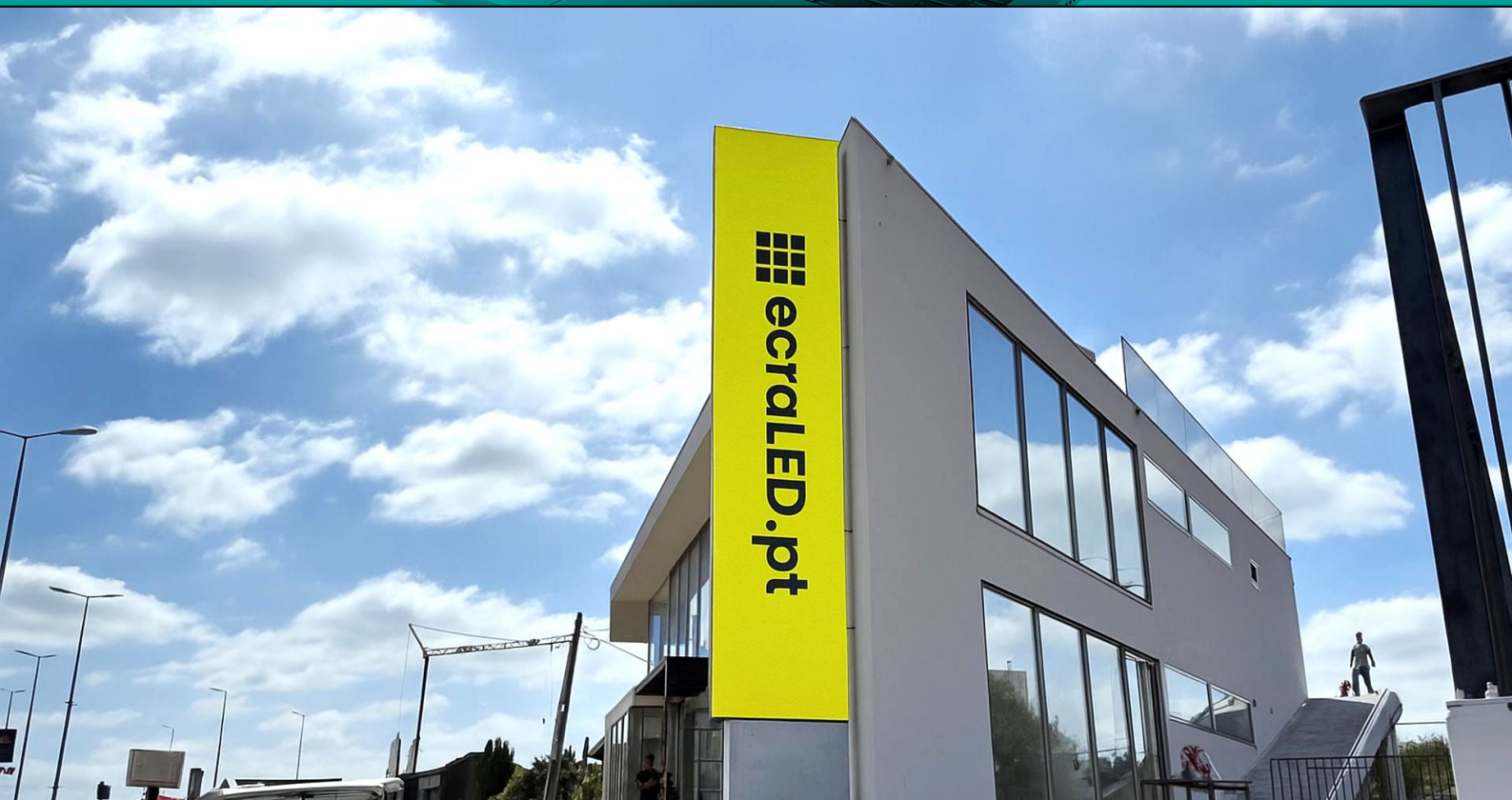
A integração do Odoo com as contas bancárias permite que colaboradores autorizados consultem movimentos sem necessidade de acesso direto ao homebanking. Esta funcionalidade elimina interrupções constantes

## 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 requeria 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 compreendi as suas funcionalidades, o que pode fazer e como funciona. Agora sei exatamente o que quero..»

**Diogo Silva**  
CEO | Influyente Destaque