

Case Study

Academia Pedro Frias & ThinkOpen Solutions

Transformação Digital no Setor da Formação Profissional

Academia Pedro Frias: Formação Profissional 100 % Online com o Odoo

Do WordPress ao Odoo: uma academia 100 % digital com gestão unificada.



A Academia Pedro Frias é uma entidade formadora certificada pela DGERT, destacando-se no setor da formação profissional e do desenvolvimento pessoal. Com uma estrutura 100 % digital e uma equipa de 14 colaboradores, a Academia oferece dezenas de cursos online nas áreas da espiritualidade, bem-estar e crescimento pessoal, tendo já formado milhares de alunos em Portugal e no estrangeiro. Nos últimos anos, tem vindo a reforçar a aposta na tecnologia e nos processos digitais, consolidando num único sistema o que antes se encontrava disperso por várias plataformas. Este investimento traduz-se numa operação mais escalável, numa equipa mais produtiva e numa experiência formativa mais fluida e personalizada para cada aluno.

Características do projeto

Indústria

Formação profissional e desenvolvimento pessoal

Dimensão

14 colaboradores

Apps Odoo: CRM, Email Marketing, Website e eCommerce, Contabilidade e Faturação, Sign (Assinaturas Digitais, Tickets (Suporte ao Aluno), RH (Assiduidade e Férias), Inquéritos e Formulários.



O desafio:

«Chegou um ponto em que já não fazia sentido termos a informação dispersa por várias plataformas. Queríamos que tudo comunicasse entre si, de forma simples e eficiente.»

Com o crescimento da Academia e o aumento do número de alunos, tornou-se natural procurar uma solução que integrasse num só local todos os processos internos, desde o CRM e a faturação até ao suporte e à comunicação. A fragmentação dos processos criava obstáculos: falta de visibilidade sobre o funil de vendas, a duplicação de tarefas, a dificuldade em gerir o ciclo de vida dos alunos e tempo excessivo dedicado a tarefas administrativas.

A empresa decidiu implementar o Odoo segundo um objetivo estratégico: simplificar, integrar e escalar, mantendo a excelência e o espírito humano que caracterizam a marca.

Email Marketing com Resultados Mensuráveis

«Antes, usávamos outras ferramentas externas. Hoje, com o Odoo, conseguimos automatizar jornadas inteiras e duplicar a taxa de abertura dos envios.»

Esta melhoria traduz-se em mais leads qualificados e num maior retorno sobre o investimento com uma comunicação mais segmentada e uma relação mais próxima com a comunidade.

Apoio ao Cliente: Organizado e Eficiente

A implementação do módulo de tickets revolucionou a forma como a Academia presta o apoio aos alunos.

«Hoje, cada pedido é acompanhado e resolvido com mais transparência.

Os alunos sentem-se ouvidos e a equipa consegue gerir melhor o volume de pedidos.»

Integração com WordPress

A ligação entre o WordPress (onde se encontram as landing pages, os check-outs e os cursos) e o Odoo foi fundamental para o sucesso da implementação.

«Sem a Thinkopen, nunca teríamos implementado o Odoo. Foi crucial estabelecer esta ligação.»

CRM e Gestão de Leads

O CRM do Odoo permite acompanhar cada lead desde a primeira interação até à conversão. A integração com o WordPress via email aliás, automatiza o processo: quando há uma inscrição numa masterclass, é imediatamente criado um cartão no CRM.

Automações que Funcionam

As automações de marketing do Odoo permitem criar, de forma simples e visual, jornadas complexas do cliente.

«Uma pessoa inscreve-se numa masterclass. Entra no CRM e numa automação. Recebe um e-mail onde é convidada a responder a um inquérito produzido no Odoo. No final, recebe uma mensagem para agendar uma chamada.

Assinatura Digital de Contratos

A Academia é obrigada a celebrar contratos de formação com cada aluno. O módulo Sign veio simplificar drasticamente este processo.

«Antes, tinha de enviar um e-mail com o contrato individual para cada pessoa. A pessoa tinha de o imprimir, assinar, digitalizar e enviar. Agora, assim que a pessoa se inscreve, recebe logo o contrato para assinar.»

Gestão de Recursos Humanos

Os módulos de assiduidade e ausências trouxeram mais transparência e controlo à gestão da equipa. Passámos a utilizar o Odoo como folha de ponto e para solicitar férias ou ausências.



“Precisávamos de uma ferramenta que agregasse toda a informação e a centralizasse num só local. Estávamos a trabalhar com muitas outras ferramentas, cada uma de forma independente. A centralização da informação era o nosso objetivo principal.”



Feedback e resultados

«[Email Marketing] No ActiveCampaign, a nossa taxa de abertura raramente ultrapassava os 10%. Atualmente, com o Odoo, temos taxas de abertura que rondam os 20% para envios de 70 mil e-mails. Considero muito bom.»

«Somos uma empresa de formação certificada, o que significa que celebramos contratos com todos os alunos. Antes, a minha colega tinha de enviar e-mails individuais e cada pessoa tinha de imprimir, assinar, digitalizar e enviar. Agora, com o Sign do Odoo, tudo é feito com um único clique e de forma automática. Assim que a pessoa se inscreve, recebe logo o contrato para assinar.»

«A introdução do módulo de tickets através do Odoo trouxe estrutura e eficiência ao suporte. Antes, o contacto era feito de forma direta por WhatsApp, o que dificultava a gestão e o acompanhamento dos pedidos. Agora, todos os pedidos passam por um sistema centralizado, garantindo respostas mais rápidas, organizadas e rastreáveis.»

Nuno Pratas
Técnico de Gestão | Academia Pedro Frias