

OmniMatic

OmniMatic
São Paulo, Brasil
www.omnimatic.com.br

Indústria:

Serviços Profissionais

Faturamento Anual:

US\$35,367

Funcionários:

5

Produtos & Serviços

Oracle:

Oracle CRM On Demand
Siebel Sales
Siebel Marketing

“A combinação de tecnologias de comunicação e de gestão tem auxiliado nossos clientes a cumprir suas metas com uma sensível redução de custos e maior produtividade. O projeto que desenvolvemos para este cliente da área de Construção Civil com o Siebel CRM nos colocou em evidência no mercado, além de ter profissionalizado ainda mais o trabalho de vendas de imóveis.”

– Renato F. da Silva Jr, Diretor,
OmniMatic

OmniMatic Implementa Solução de CRM em Cliente de Construção Civil e Triplica Geração de Leads

A OmniMatic é focada em automação de produtos e serviços de telecomunicação pessoal, residencial e empresarial, pesquisando tendências, tecnologias, marcas e produtos para atender aos requisitos específicos de seus clientes. Fundada em 2006, a OmniMatic possui também uma loja virtual, onde comercializa produtos voltados à telecomunicação e Tecnologia da Informação.

Desafios

- Implementar uma solução de Customer Relationship Management (CRM) em um cliente da empresa do ramo de Construção e Incorporação que oferecesse cadastro fácil e intuitivo de contatos e oportunidade de venda
- Eliminar o uso de papel e planilhas em Microsoft Excel (utilizados tanto pelo telemarketing quanto pelos corretores de imóveis dos empreendimentos comerciais), profissionalizando a área de vendas do cliente
- Automatizar a gestão comercial do cliente, proporcionando acesso rápido e seguro às informações, principalmente o controle do trabalho dos corretores
- Implementar uma solução escalonável que pudesse ser adquirida conforme a demanda do cliente

Soluções

- Implementou um Call Center com Voz sobre IP (VoIP) equipado com o Oracle's Siebel CRM On Demand da Oracle no showroom do novo empreendimento comercial de seu cliente, possibilitando todo registro de dados com segurança e rapidez
- Facilitou a gestão de contatos e as oportunidades de venda dos empreendimentos, reduzindo pela metade o tempo de registro das informações e triplicando a geração de leads
- Reduziu custos dos clientes com a aquisição da solução na modalidade Software as a Service do Oracle's Siebel On Demand da Oracle, e a hospedagem dos dados de contatos e vendas no Data Center da Oracle
- Ganhou habilidade de mensurar quais mídias eram mais bem-sucedidas em termos de propaganda dos diversos empreendimentos através do módulo Siebel Marketing
- Forneceu ao cliente acesso remoto via Web, aumentando sua portabilidade e tomada de decisões
- Ampliou o uso da solução para outros empreendimentos em construção, que são ligados remotamente ao Call Center do cliente via VoIP