



## PROJETO VENCEDOR, CATEGORIA DE 51 A 150 FUNCIONÁRIOS

**1- Nome do projeto:** “J-Sales on Demand”, sistema de automação da equipe de força de vendas de pronta entrega com gerenciamento dos agentes e dos estoques em tempo real. Atualmente atua no Rio Grande do Sul em Porto Alegre, na região Metropolitana, Litoral, Vale dos Sinos e Vale do Paranhana. No Paraná atua em Curitiba, região Metropolitana e no Litoral. O total de agentes automatizados é de 130.

**2 - Nome da empresa:** Diga Distribuidora de Produtos Telefônicos Ltda.- Empresa de distribuição de cartões pré-pagos celulares e indutivos

**3 - Nome, configuração e versão dos principais produtos de TI utilizados no projeto:**

**O projeto é dividido em três estruturas básicas:**

- **Estrutura móvel:** composto por celulares modelos: Treo 600 da PalmOne (operadora Vivo), Nokia 6600 (Operadora claro) e Siemens CX65 (operadora TIM). Este módulo é responsável por fazer a roteirização das visitas a serem executadas pelo vendedor, disponibilizar o estoque real para pesquisa no atendimento ao cliente, informar o número de seriais dos cartões que estão sob o controle do vendedor, disponibilizar políticas de vendas, formas de pagamento e produtos disponíveis para a execução da venda no cliente.
- **Estrutura de conexão:** Composto por Servidor P4 Bi processado, bando de dados FireBird, Sistema operacional Debian e servidor Web Apache. Este módulo é responsável por fazer o envio e a recepção das informações disponibilizadas pelo celular.
- **Estrutura de retaguarda:** Este módulo é responsável por fazer a integração do J-Sales on Demand (sistema do celular) com o ERP da empresa. O Sistema Trevisan é o sistema de gestão que permite o controle dos processos administrativos, gerenciais, comerciais e de produção da empresa. O JSalesCenter é o sistema de monitoramento que permite a visualização das execuções de cada agente, seus estoques, metas, estoques dos Pontos de Vendas atendidos e histórico de venda para os Pontos de Venda. Uma das características deste sistema é o monitoramento da equipe e de sua produção através de mapas geocodificados, fornecendo de forma visual o monitoramento de cada agente ou de ações específicas solicitadas pela equipe comercial da empresa.



#### **4 - Quais os diferenciais desse projeto diante de outros projetos semelhantes, seja no uso ou na implementação das tecnologias utilizadas:**

**Consideramos como grandes diferenciais deste projeto características como:**

- **Portabilidade:** esta característica é fundamental no conceito de soluções móveis, pois permite que as soluções sejam adaptadas aos mais diversos dispositivos oferecidos no mercado, garantindo a evolução e continuidade do projeto, acompanhando as rápidas evoluções tecnológicas
- **Convergência:** A característica de dispor de diversas tecnologias móveis em um único aparelho, permite a combinação do uso de voz, imagem e transmissão de dados, oferecendo de modo ágil, todas as informações necessárias para a execução do trabalho em campo.
- **Comunicação:** A característica de comunicação em um projeto desenvolvido em uma tecnologia que permite a transmissão de dados, resultou numa solução com maior velocidade, menor custo e maior confiabilidade.
- **Alta disponibilidade:** Esta característica do sistema, o torna disponível a todo instante, com acesso em tempo real ao servidor da empresa via internet ou na falta da comunicação, ao acesso a base local de dados do vendedor.
- **Sistema integrado:** esta característica permite integração com o sistema de gestão da empresa, onde permite o controle do espelhamento, da classificação e da complementação das informações, bem como a geração de diversos relatórios e processos de gerenciamento das equipes.

#### **5 - Quanto foi investido no projeto, em valores monetários e de tempo:**

Para implantação do projeto em hardware e software foram investidos aproximadamente R\$ 180.000,00 e 20 meses de tempo em desenvolvimento, implantação, treinamento e consultoria e otimização.

#### **6 - Quais os resultados diretos do projeto, na forma das pessoas trabalharem ou da empresa atuar no mercado:**

As informações circulam com maior velocidade, facilitando o trabalho como um todo, mantendo informações comerciais atualizadas no campo de vendas, rapidez na colocação de pedidos, facilidade na análise do histórico de visitas aos clientes, agilidade na distribuição das tarefas a serem executadas e um controle "on-line" do vendedor e do trabalho executado. Com isso houve um maior estreitamento do canal de comunicação entre o empresa e sua equipe comercial, facilitando a tomada de decisões. Assim sendo, a empresa ganha em agilidade e em produtividade da equipe.



### **7 - Qual o impacto do projeto nos resultados da empresa:**

Este projeto foi um dos fatores da expansão da área de atuação da empresa. Com este projeto a empresa conseguiu manter um alto nível de gestão independente da proximidade física da gerência e dos seus agentes. A empresa teve um ganho de imagem perante o mercado em relação aos concorrentes, pois apresentou uma solução inovadora e inédita em seu segmento, caracterizando ainda mais a excelência da sua forma de atuação.

A qualidade da distribuição também cresceu, pois a gestão dos estoques em movimento em tempo real permitiu reduzir a falta de mercadorias no pondo de venda junto com a redução dos riscos, uma vez que se permitiu trabalhar com o estoque ideal para cada agente.

A margem de erro no processo também foi reduzida significativamente, uma vez que as informações passaram a não ter nenhum tipo de reprocesso e de ter uma verificação em campo (durante o atendimento ao ponto de venda). Além disso, com esta ferramenta a empresa passou a ter controle preciso de quais cartões (números seriais) estão sendo entregues em cada ponto de venda.

Eliminando praticamente eliminou o risco de fraude, uma vez que com um controle rígido e em tempo real, não existe margem para qualquer tipo de manipulação.