

IDENTIFICAÇÃO E ENQUADRAMENTO DO PROJETO

NEXTREGRA, LDA

Código da Operação: POCI-02-0853-FEDER-036826

Designação: VALE INDÚSTRIA 4.0

Programa Operacional: Programa Operacional Competitividade e Internacionalização

Objetivo Temático: OT 3 - Reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas

Prioridade de Investimento: PI 3.3 - A concessão de apoio à criação e ao alargamento de capacidades avançadas de desenvolvimento de produtos e serviços

Tipologia de Intervenção: TI 53 - Qualificação e inovação das PME

Fundo: FEDER

MONTANTES ENVOLVIDOS :

Investimento Total – 9.980,00€

Investimento Elegível – 9.980,00€

Incentivo Não Reembolsável – 7.485,00€

LOCALIZAÇÃO DO PROJETO :

Rua da Estrada, 915

4750-006 Abade de Neiva

Objetivos, atividades e resultados atingidos:

A Nextregra, Lda., constituída em 2008, é uma empresa que se dedica a promoção imobiliária, mas também está habilitada para o comércio por grosso de todo o tipo de máquinas, equipamentos e materiais de construção, assim como, prestação de serviços de engenharia, construção civil e fiscalização de obras. Desde a sua criação a missão da empresa foi ter um crescimento sólido e sustentável baseado na prestação de serviços de qualidade superior, com preços competitivos e prazos de entrega reduzidos. A nossa equipa técnica inclui especialistas em todos os campos relacionados com a construção (desde o projeto até à execução da obra) que são capazes de fornecer as soluções mais inovadoras e otimizadas para qualquer desafio, o que nos faz ter o reconhecimento dos clientes e nos torna uma referência no mercado.

A Nextregra, tendo em conta a nova realidade e desafios que se colocam ao tecido empresarial, pretende implementar um processo de “Inovação organizacional e de marketing”, através da adoção de um novo modelo de negócio suportado na economia digital.

Assim, a Nextregra, pretende encetar novos modelos de negócio no âmbito da economia digital, especificamente o desenho, implementação e otimização de uma plataforma de

CRM – Customer Relationship Management, para disponibilizar ao mercado a oferta disponível, através da adoção de um novo modelo de interação com os atuais e potenciais clientes, nacionais e do mercado externo, sendo necessário contratar serviços de consultoria, para conceber esta estratégia de inserção da empresa na economia digital, em conformidade com as suas reais necessidades, através do desenvolvimento de uma solução personalizada, obedecendo a uma metodologia de trabalho que não se limite a melhorar os processos de gestão e comunicação, aumentando-lhes o nível de eficácia e eficiência, como, também, transformá-los, tornando-os eficazes para responderem às exigências do atual contexto acelerado de mudança.

ATIVIDADES A DESENVOLVER:

1. Levantamento das soluções tecnológicas instaladas e das “bases de dados” de clientes e potenciais clientes da **NEXTREGRA**;
2. Definição da estratégia e das condições necessárias para dotar a **NEXTREGRA**, do conhecimento, informação e interação com os atuais e potenciais clientes;
3. Desenho, implementação e otimização da plataforma de CRM – Customer Relationship Management;
4. Integração do CRM com o modelo de negócio da **NEXTREGRA**, com a sua estratégia de comunicação e de abordagem aos mercados.

A implementação da plataforma de CRM contribuiu para um maior controlo e organização da informação da empresa. Estas melhorias manifestam-se, nomeadamente, no aumento do conhecimento sobre o cliente, permitindo juntar um maior número de informações, analisá-las e assim proporcionar ao cliente a oferta de serviços/produtos que vão ao encontro das suas necessidades; no registo e no tratamento de um grande volume de informação sobre o cliente; no aumento e na retenção e fidelização do cliente; no aperfeiçoamento de serviços e de produtos para clientes; na criação de valor junto do cliente através da diferenciação; no estabelecimento de uma comunicação forte junto dos atuais e potenciais clientes.