



# VISIONNAIRE

---

## **Caso de Éxito**

Diagnóstico y Evolución de  
un Proyecto CRM Existente

# Problema

Britânia venía desarrollando, con otro proveedor, un nuevo CRM para centralizar y organizar la gestión de la relación con el cliente, pero el proyecto fue interrumpido. Por ello, la empresa necesitaba una consultoría para analizar lo que ya se había construido y confirmar si era viable continuar el desarrollo.



# Solución

Visionnaire comenzó evaluando el código fuente del CRM desarrollado por el proveedor anterior, concluyó que era viable continuar el desarrollo a partir del código existente y avanzó con el proyecto.

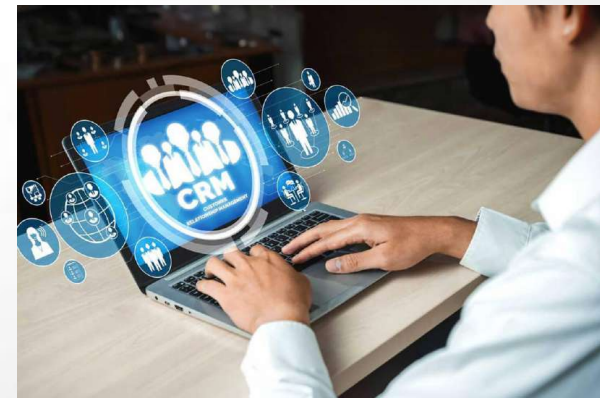


# Resultados

El trabajo minucioso de requisitos y definición técnica liderado por Visionnaire proporcionó la base necesaria para que Britânia avanzara con el desarrollo de un sistema que había estado detenido.



# Imágenes





# VISIONNAIRE

---

**Equipo de Ventas**

[comercial@visionnaire.com.br](mailto:comercial@visionnaire.com.br)

<https://www.visionnaire.com.br/es/>

+55 0800-647-8017 (Llamada Gratuita)

+55 41 3337-1000 (Llamada y WhatsApp)