



VISIONMAIRE

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



VISIONNAIRE

Equipo de Ventas

comercial@visionnaire.com.br

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

+55 0800-647-8017 (Llamada Gratuita)

+55 41 3337-1000 (Llamada y WhatsApp)