



Caso de Sucesso

Diagnóstico e Evolução de
Projeto Existente de CRM

Problema

A Britânia vinha desenvolvendo um novo sistema de CRM para centralizar e organizar o relacionamento com clientes, mas o projeto foi interrompido.

Diante disso, a empresa precisava de uma consultoria para analisar o que já havia sido construído e confirmar se era viável dar continuidade ao desenvolvimento.



Solução

A Visionnaire começou com um diagnóstico do código-fonte do CRM desenvolvido pelo fornecedor anterior, concluiu que era viável dar continuidade ao desenvolvimento e avançou o projeto.



Resultados

O trabalho minucioso de requisitos e definição técnica, promovido pela Visionnaire, forneceu a base necessária para que a Britânia avançasse o desenvolvimento de um sistema até então parado.



Imagens





VISIONNAIRE

Equipe Comercial

comercial@visionnaire.com.br

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

0800-647-8017 (Ligaçāo Gratuita)

(41) 3337-1000 (Ligaçāo e WhatsApp)