PC WORLD

Unit 4 Agresso lança inovadora solução de CRM, para o **sector dos Serviços** UNIT4AGRESSO

A UNIT 4 AGRESSO (www.unit4agresso.com), empresa internacional dedicada, há mais de 20 anos, à produção de software, anunciou a disponibilidade, da solução Agresso CRM, uma solução de gestão de relacionamento com clientes, especificamente, vocacionada para as Médias Empresas do sector dos serviços.

A solução Agresso CRM está a ser lançada, a nível mundial, quer em regime de licença padrão *on-site*, quer em regime de SaaS (*Software-as-a-Service*).

Esta nova solução da Unit 4 Agresso, que se destina a equipas de vendas e marketing, está a ser disponibilizada tanto como aplicação independente, como integrada na suite ERP de planeamento de recursos empresariais Agresso Business World, que já está implementada em mais de 2700 empresas em todo o mundo. A solução Agressso CRM é 100% baseada na Web e, compatível com diversas bases de dados, sistemas operativos, dispositivos móveis e de escritório.

A solução Agresso CRM é parte integrante de uma estratégia empresarial de aquisições mais ampla, que está em consonância com os planos da companhia, que visam levar a empresa a atingir um volume de negócios de 700 milhões de dólares em 2010. Em 2007, o crescimento da empresa foi superior a 40%, graças ao êxito da sua linha de produtos ERP, Agresso Business World, que foi lançada com funcionalidades avançadas no final de 2005. Pouco depois deste lançamento, a empresa começou a orientar os seus produtos, exclusivamente, para um segmento de mercado em rápido crescimento que denominou de BLINC™ — *Businesses Living IN Change* —, e que é um segmento de mercado que necessita das funcionalidades de mudança únicas e dinâmicas da arquitectura VITA da Agresso.

A solução Agresso CRM é a primeira de uma série de "BLINC Solution Plug-Ins" e proporcionará à suite ERP uma integração similar à que é oferecida por plataformas de arquitecturas orientadas para serviços (SOA).

UNIT 4 AGRESSO DEFINE ESTRATÉGIA PARA MERCADO DE CRM

A Unit 4 Agresso avaliou diversas estratégias globais de parceria na área do CRM, incluindo uma aliança com a Microsoft. Há cerca de um ano, a empresa adquiriu também uma importante empresa europeia, com um produto CRM forte, a CCS de Espanha, que permitiu acrescentar mais 1700 clientes à base de clientes da empresa. Entre estes cerca de 10 por cento adoptaram o modelo SaaS.

José Sánchez, director-geral da Agresso Spain e membro do Conselho de Administração da Unit 4 Agresso, referiu que: "Analisámos cuidadosamente os requisitos de negócio do nosso mercado-alvo confrontando-os com todas as nossas opções, para adquirirmos a melhor solução CRM possível. Era nossa intenção, a princípio, estabelecer uma parceria com a Microsoft, companhia que considerávamos ter condições para ir ao encontro das necessidades de CRM das Médias Empresas do sector dos serviços. Contudo, nem a linha de produtos CRM da Microsoft, nem as de quaisquer outras empresas, cujos produtos analisámos, eram tão robustas como a tecnologia CCS que adquirimos. Além disso, através de uma aquisição adicional, criámos uma vasta e sofisticada equipa de implementação."

Para além da sua extraordinária funcionalidade e do seu excelente posicionamento no mercado, a solução uma posição de mercado favorável, a Agresso CRM oferece cinco vantagens distintas relativamente às ofertas concorrentes:

- Uma interface Web ultraligeira, que inclui um painel de controlo executivo baseado na Web;
- Suporte para vários sistemas operativos, incluindo Windows®, Linux®, Unix® en Mac OS®;
- Suporte para várias bases de dados, incluindo Oracle® DB, IBM DB2®, MySQL® en Microsoft SQL Server™
- Um preço razoável e uma excelente adequação funcional aos requisitos das Médias Empresas do sector dos serviços - em oposição à oferta de líderes de mercado mais orientados para o sector da Lista 1 (*Tier One*) ou para empresas de produção; e
- O baixo Custo Total de Propriedade da Agresso, tanto antes como após a implementação.