

Por Tatiana Negrão
editorialcanal@itmidia.com.br

Email na nuvem, VENDEDOR NA RUA

Antes mesmo da Microsoft trazer oficialmente o Bpos (Business Productivity Online Services) para o Brasil, a Medicalway - empresa que comercializa equipamentos médicos - utilizava a solução para teste. E graças à aprovação dos seus gestores e colaboradores, já havia decidido adotar o Bpos de vez.

Voltando um pouco no tempo, a Medicalway utilizava serviços de e-mail POP, em que era possível apenas enviar e receber mensagens. A companhia possui um time de vendas que trabalha, grande parte do tempo, fora do escritório, em visitas aos clientes. Com a necessidade de se conectar com o gerente de produtos e compartilhar

os afazeres com os outros colaboradores, havia a necessidade de disponibilizar o acesso às agendas entre eles.

Foi então que Eduardo Langowski, coordenador de tecnologia da Medicalway, começou a fazer um levantamento dos custos em relação às possibilidades tecnológicas que viabilizassem o compartilhamento das agendas. "O Exchange da Microsoft nos atenderia. Mas, além da licença, íamos precisar de um servidor interno; um anti-spam, para garantir que não houvesse consumo de banda de forma inútil com spams; e um link de internet dedicado. Com tudo isso, mais as licenças, o investimento inicial chegaria a R\$ 20 mil", aponta Langowski.

Enquanto isso, a Xtrategus Group, canal Microsoft, ajudava a Medicalway a refazer a implementação do CRM Dynamics. "A empresa implementou o CRM de forma muito rápida e não havia conseguido extrair o melhor da solução. Estávamos no cliente ajudando-os, quando sentimos que eles tinham uma nova demanda: mudar de serviço de e-mail", revela Anderson Leandro da Costa, gerente de projetos Xtrategus Group.

O canal levou para a Medicalway o Bpos para um teste. A solução deveria chegar ao Brasil em um mês. "Contamos com todo o apoio da Microsoft nesse projeto. Porque a solução demorou mais que o previsto para decolar em solo nacional, mas eles nos ajudaram".



CREDIBILIDADE DA MARCA

EDUARDO LANGOWSKI, DA MEDICALWAY: “Embora os servidores da Microsoft fiquem nos Estados Unidos, nós confiamos na empresa, e isso garante que nossos dados estejam seguros e sob responsabilidade de uma grande companhia”

Solução de e-mail Bpos, da Microsoft, garante que time de vendas da Medicalway compartilhe suas agendas e tarefas agilizando os negócios da companhia, com custo abaixo do esperado

Entre as principais vantagens destacadas por Langowski, além da redução de gastos com licença, a Medicalway utiliza-se do servidor da própria Microsoft. “Embora os servidores da Microsoft fiquem nos Estados Unidos, nós confiamos na empresa, e isso garante que nossos dados estejam seguros e sob responsabilidade de uma grande companhia. Agora, temos mais segurança, embora os dados estejam na nuvem”, garante.

O executivo de TI afirma que a migração ocorreu em menos de 24 horas em todas as contas dos 55 usuários que hoje utilizam a solução Bpos. Desde abril, quatro das cinco unidades da empresa localizadas em São Paulo, Minas Gerais, Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul, podem compartilhar as agendas. “Vamos adotar a solução para o pessoal do Rio Grande do

Sul também”, diz Langowski. A ideia é que, os 100 funcionários da empresa, possam utilizar o e-mail na nuvem.

Em sua avaliação, o Bpos os atendeu de maneira surpreendente, inclusive no que diz respeito aos custos – US\$ 8 dólares por usuário – mas Langowski faz uma observação: “a performance ainda pode melhorar, esperamos que eles consigam investir mais nisso, o calendário pode demorar 10 segundos para abrir, é aceitável, mas poderia ser melhor”.

Outro produto Bpos utilizado pela Medicalway é o Microsoft Office Live Meeting, em que os colaboradores podem participar de treinamentos e reuniões remotamente. **CRN**

RADIOGRAFIA DO PROJETO

Cliente: Medicalway

Investimento: US\$ 8 por licença e um total de R\$ 800 mensais

Problema: o serviço de email POP não proporcionava o compartilhamento das agendas entre vendedores e gerentes

Solução: adoção do e-mail na nuvem da Microsoft, Bpos

Benefícios: aumento de produtividade da equipe de vendas, bem como redução de custo