

Maeil Consultores aumenta visibilidade das suas soluções com Microsoft Pinpoint

“As reviews dos clientes permitem-nos aumentar a visibilidade das nossas aplicações e, além disso, sentimos que é mais fácil chegarem à informação da nossa oferta através de pesquisas em motores de busca.”

Hugo Duarte Fonseca, Managing Partner da Maeil



Cliente: Maeil Consultores

País: Portugal

Indústria: Sistemas de Informação

Perfil do Cliente

A Maeil Consultores é uma empresa de consultoria de sistemas de informação que se foca na integração tecnológica de empresas em mercados verticais como é o caso dos Transportes Marítimos, Saúde, Serviços e Mercados Financeiros.

Situação do negócio

A Maeil Consultores procurava formas de alargar o seu portefólio de clientes, quer em Portugal, quer em mercados internacionais, através da promoção dos seus produtos e soluções.

Solução

Microsoft Pinpoint.

Benefícios

- Acesso facilitado a potenciais clientes
- Resultados otimizados em pesquisas de motores de busca
- Possibilidade de os clientes colocarem feedback

A Maeil Consultores foi fundada em 1999 através da criação de uma infraestrutura tecnológica preparada para o desenvolvimento de soluções de sistemas de informação.

A empresa está focada no desenvolvimento, implementação e manutenção de Sistemas de engenharia de informação e aplicações, e possui uma vasta experiência na gestão de projetos complexos com conhecimentos e competências altamente qualificadas. A Maeil Consultores foca-se sobretudo na integração tecnológica de mercados verticais como é o caso dos Transportes, Saúde, Serviços e Mercados Financeiros.

O principal objetivo da empresa é o de oferecer serviços de elevada qualidade aos seus clientes em todo o ciclo de vida dos sistemas de engenharia de informação e na integração de tecnologias no mercado empresarial, com o know-how proveniente das suas parcerias e com o profissionalismo, empenho e experiência dos seus colaboradores.

A Maeil Consultores procura constantemente formas de alargar o seu portefólio de clientes, quer em Portugal, quer em mercados internacionais, tendo encontrado no Microsoft Pinpoint uma ferramenta potente e flexível para atingir esses objetivos.

Microsoft Pinpoint™



"[O Microsoft Pinpoint] é certamente um potencial gerador de leads, pois além de ser mais fácil de usar por quem lá coloca informação, como é o nosso caso, é também mais fácil de usar por quem procura soluções."

"As reviews dos clientes permitem-nos aumentar a visibilidade das nossas aplicações."

Hugo Duarte Fonseca,
Managing Partner da Maeil Consultores

Sobre a Microsoft

Fundada em 1975, a Microsoft (Nasdaq "MSFT") é líder mundial em software, serviços e soluções para ajudar as pessoas e empresas a alcançarem todo o seu potencial.

Para Mais Informação

Para mais informações sobre os produtos e serviços Microsoft por favor ligue para o serviço de apoio a clientes da Microsoft Portugal pelo número 808 22 32 42 Para aceder a informação sobre a Microsoft Corporation pela Web consulte: www.microsoft.com

Para aceder ao site da Microsoft Portugal consulte: www.microsoft.com/portugal.

Para conhecer outras referências de sucesso visite:

<http://www.microsoft.com/business/pt-pt/Paginas/default.aspx>

Para mais informações sobre os produtos e serviços da Maeil Consultores visite o Website em: www.maeil.pt.

Situação

Quando a Maeil Consultores surgiu no mercado, em 1999, foi desde logo com uma solução para a gestão do processo de negócio de um grupo de empresas de transporte marítimo e, desde então, essa tem sido a sua principal área de intervenção, muito embora conceba projetos para outros mercados.

Hugo Duarte Fonseca, Managing Partner da Maeil, explica que o facto de a primeira solução ter sido criada para o sector do transporte marítimo levou a que fosse desenvolvida em língua inglesa, "uma vez que os 'players' deste mercado tipicamente falam inglês entre si, mesmo quando não é essa a sua língua materna". Esta circunstância foi aproveitada para desenvolver uma solução que pudesse ser facilmente exportada." Daí até surgirem oportunidades para trabalhar em mercados internacionais – sobretudo em países com fortes estruturas portuárias – foi um passo: se em Portugal há fortes núcleos de clientes em Leixões e Sines, nos mercados externos, da Holanda ao Quênia existem inúmeras oportunidades internacionais para as soluções da Maeil.

"Trabalhamos com uma ferramenta RAD [Rapid Application Development] que gera código nativo .NET e C++ que nos permite criar soluções que não estão dependentes da infraestrutura tecnológica do cliente", explica Hugo Duarte Fonseca.

A vantagem de trabalhar com agentes de navegação é que estes clientes falam muito entre si, mesmo quando se trata de concorrentes. "Eles trabalham muito em rede", explica o Managing Partner da Maeil, "porque é uma necessidade do negócio: se uma empresa portuguesa quer exportar mármore para a China, por exemplo, ele vai daqui para Roterão e só depois para Xangai."

O resultado deste trabalho em rede é que "quando é preciso encontrar soluções para o negócio, eles perguntam uns aos outros e, se uma solução nossa está a ter boa aceitação num cliente, isso é meio caminho andado para rapidamente poder ser adotada por outros", conclui.

Neste momento, a Maeil possui soluções instaladas em Portugal, Espanha, Holanda, Reino Unido, Alemanha, Turquia, Marrocos, Angola e Quênia.

Benefícios

A Maeil Consultores usava já a plataforma Microsoft Solution Finder para promover as suas soluções junto de potenciais clientes, mas Hugo Duarte Fonseca considera que a nova plataforma Microsoft Pinpoint é "muito mais fácil de usar e com uma utilização muito mais flexível." "Estamos ainda a usar há pouco tempo", explica o responsável da Maeil, "mas é certamente um potencial gerador de leads, pois além de ser mais fácil de usar por quem lá coloca informação, como é o nosso caso, é também mais fácil de usar por quem procura soluções." Hugo Duarte Fonseca salienta entre os benefícios do Microsoft Pinpoint "o novo dashboard, que permite fazer o rastreio de quem procurou o nosso contacto", bem como "a possibilidade de introduzirmos informação nas plataformas Pinpoint locais de cada mercado onde estamos interessados em entrar."

A Maeil Consultores prevê vir a aumentar a utilização do Microsoft Pinpoint sobretudo numa altura em que está a começar a desenvolver e a comercializar soluções baseadas em serviços online. "Estamos a criar soluções baseadas na 'cloud', sobretudo na área do [Microsoft Dynamics] CRM com as quais é mais fácil abordar clientes de menor dimensão, que assim não têm de investir em infraestrutura", explica Hugo Duarte Fonseca.

Este responsável conclui salientando mais duas facetas do Microsoft Pinpoint. "As reviews dos clientes permitem-nos aumentar a visibilidade das nossas aplicações e, além disso, sentimos que é mais fácil chegarem à informação da nossa oferta através de pesquisas em motores de busca."



Software e Serviços

- Microsoft Pinpoint