

# Case Study

## Glamping Revolution & ThinkOpen Solutions

Empresa expert na construção de tendas com glamour confia à ThinkOpen implementação de ERP Odo

## Glamping Revolution junta «Gestão Plena» a «Glamour»

Empresa portuguesa realça ganhos no seu processo de orçamentação, acompanhamento dos clientes e faturação.



Resultado do crescimento da Eurodome, surge em 2017 a Glamping Revolution, empresa com a missão de conceber estruturas de glamping de pequena ou grande dimensão - conceção, design, fabrico e montagem - que podem ser usadas durante todo o ano, e que podem ser equipadas para áreas comuns, salões de eventos, espaços de lazer e áreas exteriores parcialmente cobertas. Entre os principais clientes encontram-se os alojamentos turísticos, que procuram soluções de casas geodésicas personalizadas, assim como diversas entidades organizadoras de eventos.

### Características do projeto

#### Indústria

Projeção, Fabrico e Instalação de estruturas para glamping e eco turismo

#### Dimensão

25 colaboradores

#### Duração

12 meses (versão experimental + testes)

#### Apps Odo:

ERP, CRM, Vendas, Faturação



### O desafio:

«O principal aliciente consistiu na possibilidade de integrarmos toda a informação. Tínhamos um software de gestão de tarefas que usávamos para CRM, projectos e propostas, com documentos a serem colocados numa drive. E tínhamos outro software só para faturação. Encontrava-se tudo demasiado disperso.»

A empresa não dispunha de uma solução para integrar toda a informação de uma forma fácil e de acesso simples. Com o Odo foi possível integrar-se CRM, histórico de contactos e propostas, bem como uma melhor articulação entre as áreas de vendas, faturação e produção. «O CRM foi o principal ganho. Também a ligação entre vendas e faturação, bem como a parte da elaboração de propostas e gestão de projetos» destaca Ana Mateus, Business Development Director.

## Duas empresas, uma visão de gestão unificada, assegurada pela mesma plataforma

A informação que antes se encontrava dispersa por diferentes softwares e por uma drive está agora totalmente integrada, com benefícios evidentes ao nível da gestão de projetos, da melhoria da produtividade, assim como de uma imagem mais profissional que é também transmitida para o exterior.

O Odooserve os interesses de gestão tanto da Glamping Revolution, empresa mais vocacionada para a comercialização de estruturas permanentes, como da Eurodome, mais direcionada para o aluguer de estruturas para eventos. Um facto importante, tratando-se dos mesmos materiais, mas que têm de ser catalogados para empresas diferentes.

## Ganhos de produtividade (muito) significativos na elaboração de orçamentos e propostas

Hoje, qualquer elemento da equipa consegue facilmente elaborar uma proposta, deixando de ser necessário ter uma pessoa especializada para esta tarefa. O que antes demorava pelo menos uma hora a fazer em excel, agora é feito em cerca de 5 minutos, com a vantagem acrescida de ter um layout mais profissional.

## Webinars, enquanto ações de formação disponibilizadas, foram recursos fundamentais para a adesão das equipas internas

A realização de webinars para os colaboradores, especialmente para os mais novos que foram chegando, assim como um bom serviço de suporte por parte da ThinkOpen Solutions, foram uma ajuda importante para integrar e envolver as equipas, e para contornar a normal resistência à mudança sempre que existem novos processos.

«As pessoas novas que vão entrando, vão assistindo aos webinars. Tem sido através desse ganho que nós temos percebido o quão bom é usar o Odoos», refere Ana Mateus, *Business Development Director* da empresa.

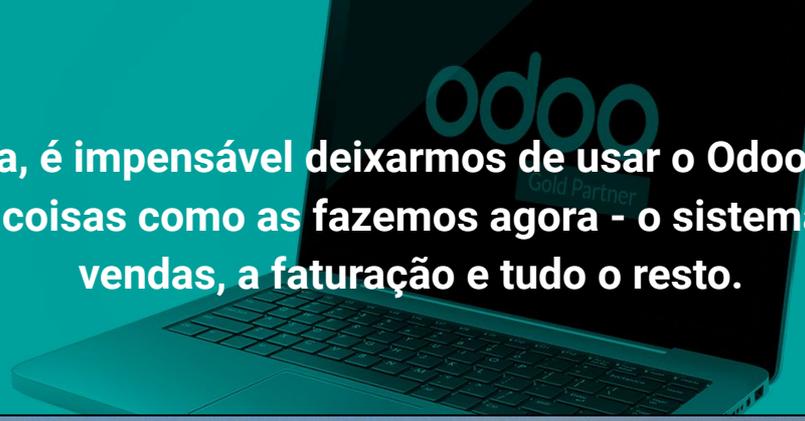
## Ligação perfeita entre CRM, Vendas e Faturação

Informação relativa a novas leads, os contactos gerados com a respetiva monitorização de todos os momentos de contacto entre o cliente e a empresa, indicação de novas oportunidades de negócio, cotações, as vendas, e emissão das respectivas facturas, todo este processo está plenamente operacional. «A próxima etapa, muito aguardada, é a otimização da ligação entre as vendas e as respetivas ordens de produção e de compra. Estamos a trabalhar no sentido de as nossas vendas poderem gerar os produtos necessários para a fase de produção. Apenas temos de afinar esta parte», afiança a responsável.





Hoje em dia, é impensável deixarmos de usar o Odoo, deixarmos de fazer as coisas como as fazemos agora - o sistema de CRM, as vendas, a faturação e tudo o resto.



## Feedback e resultados

«O Odoo está aqui para nos ajudar a trabalhar menos, a poupar tempo e a facilitar-nos a vida. Antes, fazíamos as propostas em excel, exigia estarmos a fazer formatações. Agora qualquer elemento da equipa consegue facilmente fazer uma proposta. Deixou de ser necessário termos uma pessoa especializada para fazer orçamentos. Precisávamos de mais de uma hora, hoje fazemos uma proposta em 5 minutos. Na elaboração de cotações (a evolução) foi mesmo uma coisa do outro mundo.»

«Outro grande ganho foi na ligação entre vendas e faturação. Antigamente, era impensável não estar a colega da faturação, agora toda a informação, todos os recibos, tudo está facilmente disponível. E passamos para o exterior uma imagem muito mais profissional e organizada.»

«Foi uma grande conquista termos conseguido implementar o Odoo, e isso deve-se muito à vossa ajuda, ao suporte, aos webinars que vocês proporcionam - os quais são muito úteis para a formação dos novos colaboradores que se juntam a nós. Foi através deste contributo que nos apercebemos o quão bom é utilizá-lo. Agora já é impensável voltar atrás.»

**Ana Mateus**  
Business Development Director | Glamping Revolution