

E-book case

**conheça os gigantes
de mercado que
ganharam eficiência
com TOTVS Fluig**



Copywriting
Rúbia Cely

Revisão
Lorrayne Chacon

Design
Fernanda Torga

O que você vai encontrar

04 Manufatura

08 Varejo

12 Educação

16 Construção

19 Serviços

23 Saúde



Existem diversos segmentos no mercado e cada um destes possui desafios específicos inerentes a cada área. Neste material, vamos destacar alguns dos principais segmentos, dentre eles: manufatura, varejo, educação, construção, serviços e saúde e mostrar como é possível otimizar a gestão e a rotina com a criação de padrões e uma estrutura estratégica dentro da **TOTVS Fluig Plataforma** para a obtenção de resultados mais eficientes.

Além disso, vamos mostrar **na prática** soluções que foram criadas para estas áreas pela **upFlow.me** para ajudar setores como RH e Logística dessas empresas.

O que é a TOTVS® Fluig Plataforma e como funciona?

Muito se associa a **TOTVS® Fluig plataforma** como uma solução exclusiva para áreas de tecnologia, o que é um pensamento equivocado, já que a criação do sistema foi pensada justamente para atender as demandas e necessidades de qualquer setor.

Para isso, a plataforma conta com diversas ferramentas e mecanismos que possibilitam a personalização do ambiente digital para qualquer área, de empresa de varejo até uma empresa de educação.

TOTVS® Fluig é uma plataforma completa, de amplo espectro, destinada a todo e qualquer setor que precise de otimização e adaptabilidade ao mercado. Possui soluções alinhadas com a transformação digital, o que é muito mais do que armazenamento em nuvens, na verdade é um ecossistema inteiro online.

A competitividade de mercado exige que as empresas atinjam um novo nível, ditado pela digitalização.

manufatura



imagem: freepik @stories

Todos os setores são impactados com os avanços tecnológicos assim como os novos padrões de entrega e gestão. Para o setor de manufatura não seria diferente, atualmente já existe o conceito de manufatura ou indústria 4.0, que consiste na gestão baseada em dados e informações, menores gastos e uso do tempo, assim como uma melhor qualidade no produto.

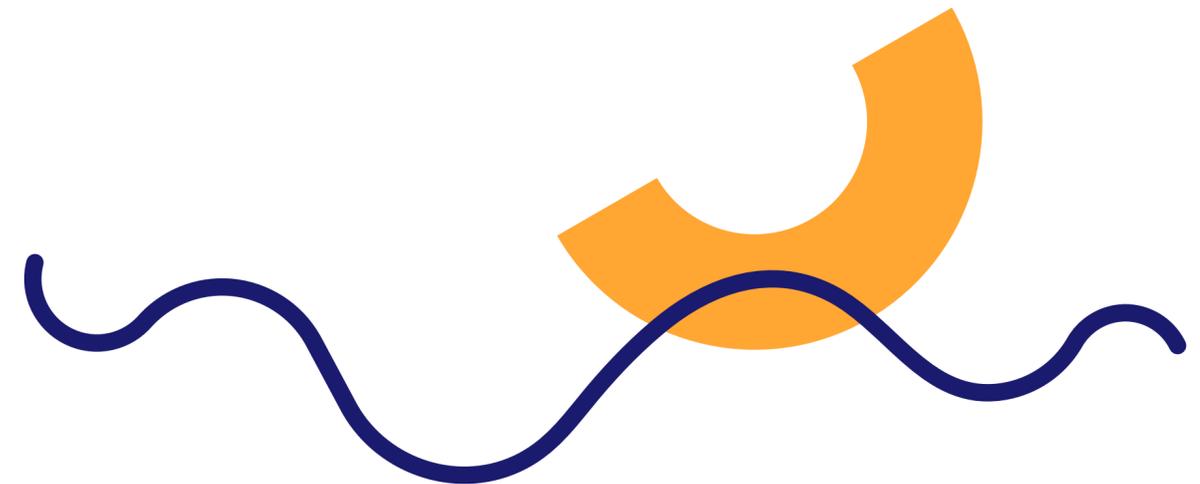
Desafios

Nas indústrias um dos maiores desafios está associado também à comunicação, os colaboradores que estão no chão da fábrica muitas vezes não conseguem estabelecer uma comunicação assertiva com os gestores e vice versa. Problemas como estes podem resultar em falhas, atrasos e conseqüentemente gastos desnecessários.

Outro problema enfrentado por gestores em áreas como esta é a falta de visibilidade. Muitas vezes as informações não chegam na velocidade necessária, isso porque os sistemas utilizados por estas empresas são lentos e offline, o que retarda todo o processo de tomada de decisões e gera conseqüências negativas para o negócio.

Além das demandas factuais que surgem no cotidiano das fábricas, por exemplo, ainda é preciso pensar nas ações de médio e longo prazo. E ações precisam ser planejadas embasadas em estratégias, dados precisos, o que se torna um problema quando não se tem um acompanhamento e armazenamento constante de informações.

É claro que existem muitos outros pontos que representam desafios específicos do setor de manufatura de maneira mais ampla, que são inerentes a este segmento, mas, ainda existem outras esferas que também têm seus próprios desafios, como Recursos Humanos, Almoxarifado, Financeiro, dentre outros que também precisam de um olhar atencioso.



Cases de Sucesso



A Realcafé é uma indústria de produção e distribuição de café localizada em Viana, no Espírito Santo. Possui mais de 80 anos de experiência no mercado, mais de 400 funcionários diretos e atende com seus produtos cerca de 135 países.

Desafio deficiência no processo financeiro como um todo, dado pela falta de rastreabilidade e controle no processo de solicitação de compras.

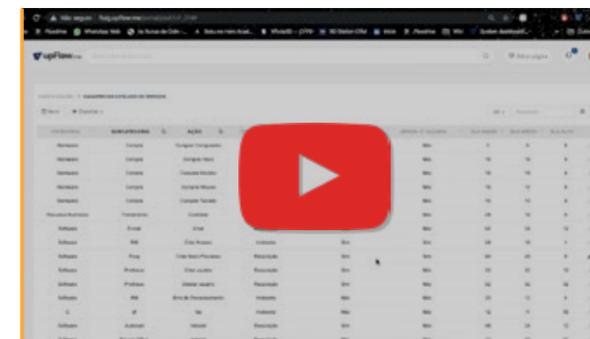
Solução Para isto, foi desenvolvido dentro da plataforma TOTVS Fluig, com o recurso BPM (Business Process Management) um workflow capaz de padronizar de ponta a ponta o processo de solicitação de compras. A automatização permite que gestores e solicitantes acompanhem o status da solicitação do início ao fim, assim como possibilita uma visão mais estratégica sobre os gastos gerados.



A Santher atua no mercado de produção de bens de consumo para marcas e negócios. Dentre os produtos estão papéis para uso industrial, assim como soluções de higiene para indústrias, estabelecimentos comerciais, empresas e hotéis. A empresa possui mais de 80 anos de mercado e produz mais 180 mil toneladas de papel ao ano.

Desafio Uma das maiores dificuldades da empresa era na gestão das coletas da mercadoria.

Solução Para isto a upFlow.me criou na TOTVS Fluig uma solução de central de chamados que ajuda o colaborador no momento de fazer a requisição de algum serviço.

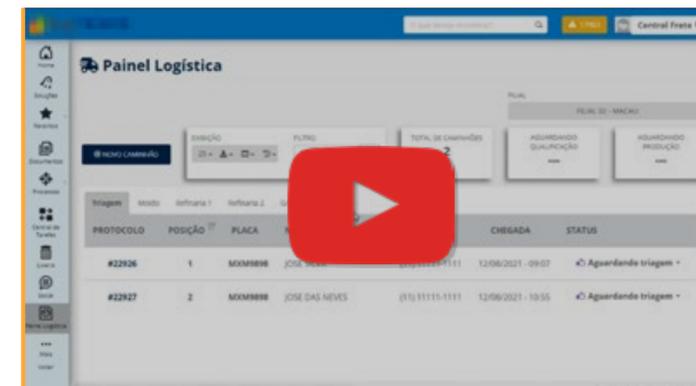


▶ **Assista à demonstração da solução**

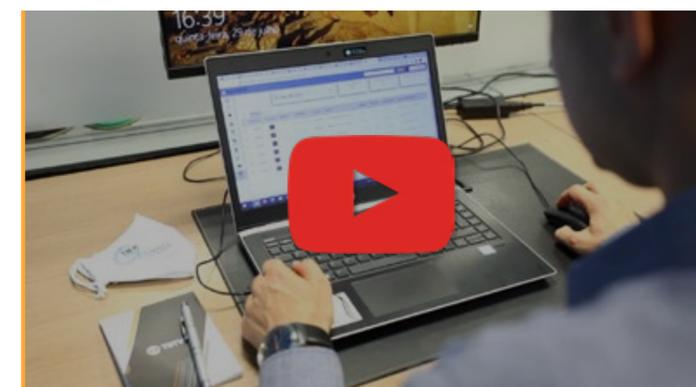
A Salinor é a maior produtora de sal marinho do Brasil, sendo responsável pela produção de cerca de 40% da extração de todo sal marinho do país. São mais de 2,5 milhões de toneladas exportadas para o mercado brasileiro assim como para outros países da América do Sul e Norte, Europa e África.

Desafio O desafio da empresa era principalmente com relação a comunicação e também a insatisfação dos transportadores e caminhoneiros quanto ao processo de carregamento de sal, no que diz respeito ao tempo de espera na fila e a falta de informações em tempo real sobre as etapas do processo.

Solução Para solucionar o problema, a upFlow.me criou a solução de Logística Terrestre, que conta com três painéis de fácil utilização e possibilita a rastreabilidade do status do carregamento. A solução tornou acessível a informação para todos envolvidos no processo de carregamento, o que aumentou a satisfação, assim como aumentou a adesão dos colaboradores pela plataforma TOTVS Fluig.



Assista à demonstração da solução



O que a Salinor tem a dizer

varejo



O varejo evoluiu juntamente com os avanços tecnológicos. A forma de se comunicar, vender e consumir mudaram drasticamente a economia global. Esse novo cenário, norteador pela digitalização, assusta empreendedores, que desconhecem novas técnicas e/ou não sabem como aplicá-las ao seu negócio.

Desafios

Nota-se nessa nova era varejista, que em razão das tendências digitais - nesse aspecto a internet é grande precursora - o desafio dos empreendedores gira em torno da experiência com o consumidor: na experiência de compra, que compreende todas as etapas deste processo e no relacionamento direto com o cliente.

Como dito anteriormente, a internet é a grande responsável pelas drásticas mudanças estruturais que o mercado varejista sofreu. Isso se deve principalmente pelo vertiginoso aumento de vendas pela internet, em comparação às lojas físicas. Dentre os vários fatores que alavancam as vendas online, a praticidade que o consumidor possui em mãos, é um fator decisivo.

O comportamento do consumidor mudou, hoje ele é mais rigoroso e criterioso. Lojas online e físicas devem estar atentos às tendências digitais e comportamentais, para que consigam efetivamente implantar tecnologias em suas empresas e acompanhar as tendências mercadológicas.

Vamos exemplificar, como a tecnologia interfere diretamente na experiência do consumidor, seja no varejo online ou em uma loja física. Em um e-commerce/loja virtual, uma boa experiência de compra, pode ser norteadada através da facilidade de busca de produtos, uma boa comunicação, seja por atendimento chatbot ou humano, um sistema de gestão eficiente, em que a finalização/efetivação da compra seja imediata, ou quase que imediata e por fim, que os prazos de entrega sejam efetivamente cumpridos.

Já em uma loja física, a tecnologia também pode influenciar para o avanço digital. A partir de ferramentas digitais, você consegue estudar todas as tendências e o comportamento do seu público, permitindo-lhe que as campanhas de publicidade e marketing sejam mais efetivas, os cadastros e a gestão de consumidores, fornecedores e funcionários fica mais simples e efetiva com a utilização de sistema de gestão pessoal.

No mais, o relacionamento diretamente com o cliente também é um fator crucial. Além de serem 'bem tratados', os clientes também observam e optam por consumir em empresas que aplicam e seguem boas práticas, como o fomento a questões sociais e ambientais.

Capacite sua equipe, uma vez que a cultura da empresa, por mais que não seja um e-commerce, deve estar adaptado ao novo varejo, com esse enfoque na experiência do consumidor. Invista na gestão da sua empresa. Invista em ferramentas que automatizam os processos manuais e permitam uma integração entre os setores internos da empresa e nos canais de atendimento da empresa.

O dito "Varejo 4.0" já é realidade está presente em nossas vidas. Novidades e inovação, são constantes, por isso a atualização de equipamentos, informação e principalmente conhecimento, deve ser adotada pelas empresas que querem aderir ao novo mercado.

Cases de Sucesso

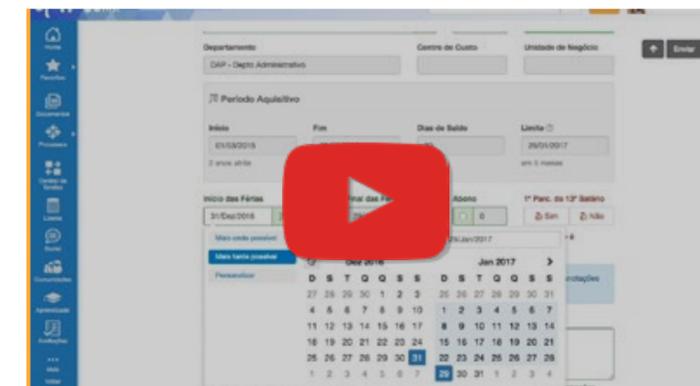


As lojas Pompéia fazem parte do Lins Ferrão e hoje é considerada uma das maiores marcas de moda do Sul do Brasil, possui cerca de 83 lojas físicas distribuídas entre Rio Grande do Sul e Santa

Catarina. São mais de 65 anos de atuação no mercado da moda, com confecções de peças femininas, masculinas, infantis, calçados, mesa e banho, dentre outros.

Desafios Alto volume de demandas manuais para realizar o fechamento de ponto, além da falta de controle de solicitações e visibilidade do planejamento de férias.

Solução Foi criado uma Central de Chamados em que o colaborador consegue preencher um formulário e fazer a solicitação de férias, enquanto no painel gerencial, o gestor consegue analisar a solicitação, aprovando-a ou não. Além disso, os líderes conseguem ter a visão de todas as solicitações feitas, distinguindo quais estão pendentes, vencidas, que estão no prazo ou que já foram finalizadas



▶ **Assista à demonstração da solução**

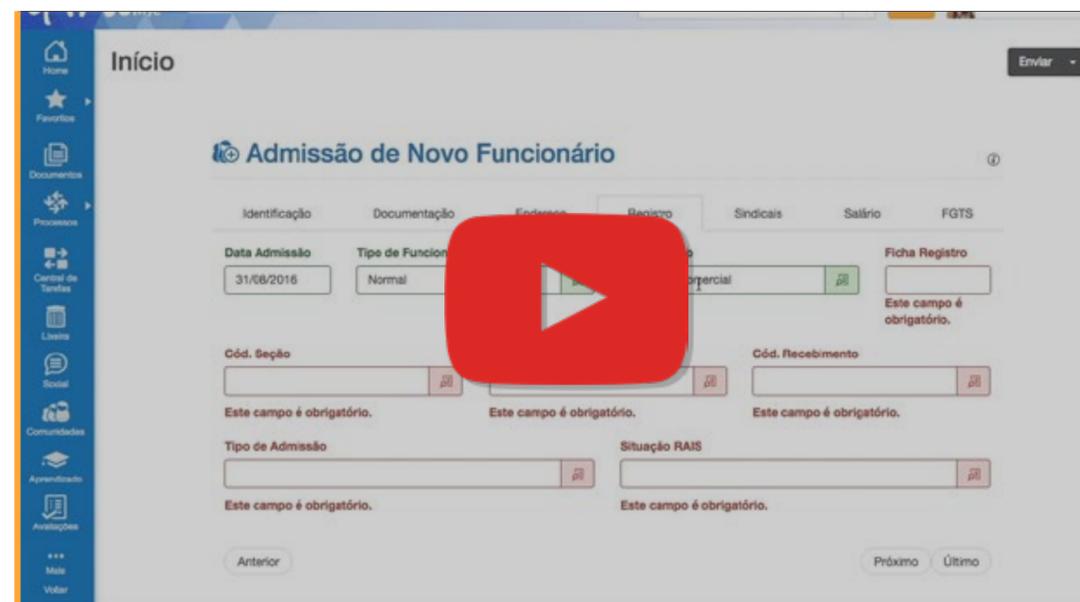
A Shibata é uma rede de supermercados composta por cerca de 28 lojas distribuídas pelo estado de São Paulo. Fundada em 1976, hoje com 46 anos de mercado, segue com a missão de fidelizar cada vez mais seus clientes e fornecedores.

Desafios A rede de supermercados também tinha dificuldade quando o assunto é realizar o fechamento de ponto, a falta de controle de solicitações e visibilidade do planejamento de férias. Mas, além disso, precisavam de uma solução que desse aos gestores controle e acompanhamento sobre as rotinas de admissão.

Solução Para automatizar o processo, a upFlow.me criou o processo de admissão, que trouxe mais rastreabilidade e controle, de forma integrada e personalizada, conforme o sistema da empresa na plataforma TOTVS Fluig,



Assista à demonstração da solução



educação



A revolução digital não interfere somente na esfera corporativa, abrangendo também o âmbito educacional. Nesse sentido, o uso da tecnologia demonstra ser uma forte ferramenta para enfrentar os novos desafios da modernidade.

Essa nova tendência educacional, tem como objetivos fomentar o processo de aprendizagem dos alunos, enquanto acompanha as novas tendências digitais. Essa tendência possui como base a utilização de ferramentas e sistemas digitais, a fim de potencializar os processos de ensino e aprendizagem.

Desafios

Nesse novo sistema educacional, o processo de ensino utiliza-se de ferramentas tecnológicas para viabilizar o processo de aprendizagem. De tal forma, isso requer que os professores, alunos e demais integrantes da equipe pedagógica, saibam para que serve cada recurso e como eles são aplicados na prática docente.

A capacitação de todos os integrantes do processo educacional, principalmente professores e direção/coordenação, é um grande desafio, sendo uma alternativa a contratação de profissionais especializados para treinar e capacitar as pessoas na utilização dos recursos digitais.

Outro obstáculo enfrentado é a comunicação entre instituição de ensino e alunos/familiares. Para solucionar as falhas nessas interações, muitas instituições investem em ferramentas para digitalizar essas demandas, principalmente em relação a questões relacionadas ao financeiro, administração/direção, processos internos.

Contudo, todo o processo de implementação destas tecnologias requer um conhecimento adequado, para uma escolha assertiva das

ferramentas mais adequada aos objetivos da instituição. Para isso, é indicado que ela conte com o apoio de equipe de suporte especializado, pois escolhas equivocadas podem acarretar grandes prejuízos.

As inovações exigem mudanças, tanto na maneira na formação, quanto na cultura e gestão daquela instituição e por isso, é importante que elas contem com o apoio e assessoria de uma empresa ou um profissional especializado nesse processo, desde a seleção e implantação das ferramentas, até mesmo oferecendo o auxílio e treinamento adequado para aqueles que irão utilizá-las.

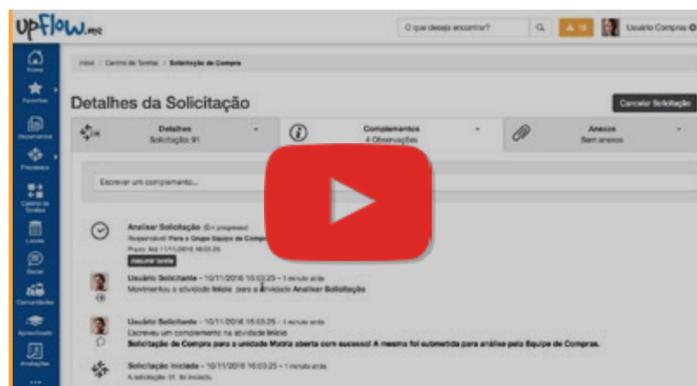
Cases de Sucesso



A Eleva Educação nasceu no Rio de Janeiro, fruto da fusão de um fundo de investimentos, Gera Venture, e um grupo de jovens educadores em 2013, e hoje, com menos de 10 anos de mercado, tornou-se um dos maiores grupos de educação básica do Brasil.

Desafios A upFlow.me já firmou parceria com a Eleva em diversos projetos, mas destaca-se a solução que foi criada para controlar a falta de rastreabilidade e controle de compras, pagamento, adiantamento, fundo fixo e reembolso.

Solução Foi desenvolvido o processo de compras e pagamento. Por ele são feitas as solicitações de compras de várias unidades do grupo, gerando um controle e visão de todo processo. A automatização, neste caso, permite que solicitantes e/ou gestores façam a solicitação da compra, a cotação, a aprovação e o lançamento da ordem de compra.



▶ **Assista à demonstração da solução**



Com 3 anos de mercado, a Afya é o maior grupo de educação médica do país. Surgiu a partir da união entre duas marcas e hoje busca oferecer soluções por meio da tecnologia.

Desafio A Afya possuía desafios em diversos setores como financeiro, departamento pessoal e T.I., o que resultava em dores como:

- Falta de automatização e centralização de solicitações e controle de processos de CSC;
- Falta do controle e aprovação do processo de bolsa de estudos, falta no controle e aprovações de benefícios do DP;
- Falta no controle e na demanda no processo de admissão de colaboradores;
- Falta de gestão e controle sobre o processo de rescisão/solicitação de contrato;

- Falta de controle sobre o processo de adiantamento de fornecedor;
- falta do controle e gestão sobre a solicitação criação/alteração do plano de contas,
- Falta do controle das requisições de retificação de impostos.

Solicite uma conversa e saiba mais sobre este case e soluções que foram desenvolvidas pela upFlow.me

 [Conversar com a upFlow.me](#)



construção



Mesmo na cadeia produtiva da construção civil, a adoção de ferramentas tecnológicas vem sendo o caminho natural no processo de adaptação à modernidade, norteadas pelos objetivos de aumentar a produtividade, a competitividade e reduzir custos operacionais.

O setor, cada dia mais, abraça a revolução digital, no intuito de proporcionar às construtoras e outras empresas do ramo, vantagens de mercado como otimização de processos, redução de falhas, corte de desperdícios, redução de custos e no gerenciamento de pessoal.

Desafios

Pensar no uso de tecnologias e ferramentas tecnológicas, pode criar insegurança em administradores e gestores de empresas desse segmento. Enquanto uma parte acredita que os custos de implementação são altíssimos e outros acreditam que poderiam aumentar a taxa de desemprego.

O que acontece de fato, é que a maioria das construtoras não sabe - de forma clara e objetiva - quais são as tecnologias que podem ser aplicadas ao seu segmento e as aplicações/resultados práticos que cada uma oferece.

Hoje, existem ferramentas digitais que acompanham as obras bem do início, na confecção das plantas, até a entrega da obra. A tecnologia pode ser utilizada como aliada no atendimento, na elaboração de orçamentos, na comunicação e otimização do projeto, na Saúde e Segurança do Trabalho, entre outras mais variadas aplicações.

O investimento em uma solução de automatização de processos, gera um grande retorno para empresa, que além otimizar a gestão de todos os setores, gera a redução de falhas operacionais e desperdícios.

Cases de Sucesso



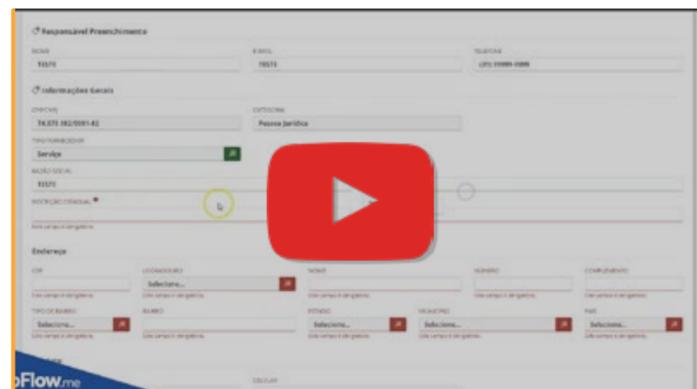
Com mais de 10 anos de mercado, a construtora BRZ Empreendimentos está presente com seus empreendimentos em 23 cidades do país, localizados nos estados brasileiros: Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo.

A construtora é parceira da upFlow.me em diversos projetos, inclusive um deles sendo de automatização com a [criação da chatbot "Beatriz"](#), mas em sua maioria, foram processos criados na plataforma TOTVS Fluig.

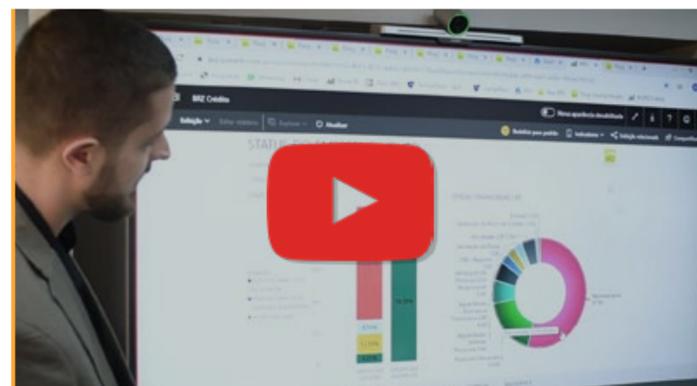
Desafios Ausência de padronização no processo e morosidade no processo de cadastro e qualificação de fornecedores. Processos manuais das equipes de crédito, além da falta de rastreabilidade do processo de concretização da venda.

Solução Foi criado como solução o cadastro e qualificação de fornecedores, que permite que o solicitante e/ou fornecedor faça o cadastro de

dados de forma segura e organizada e sistema de CEF, que engloba o repasse de crédito para a Caixa Econômica Federal, auxiliando as equipes de crédito desde a geração da proposta até a concretização da venda.



▶ **Assista à demonstração da solução**



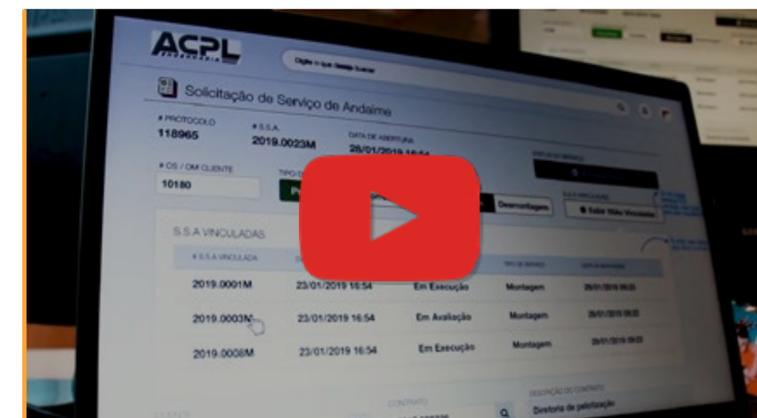
🗨 **O que a BRZ tem a dizer**



A ACPL Engenharia é uma empresa especializada em engenharia de acesso, localizada em Minas Gerais, está há mais de 20 anos no mercado.

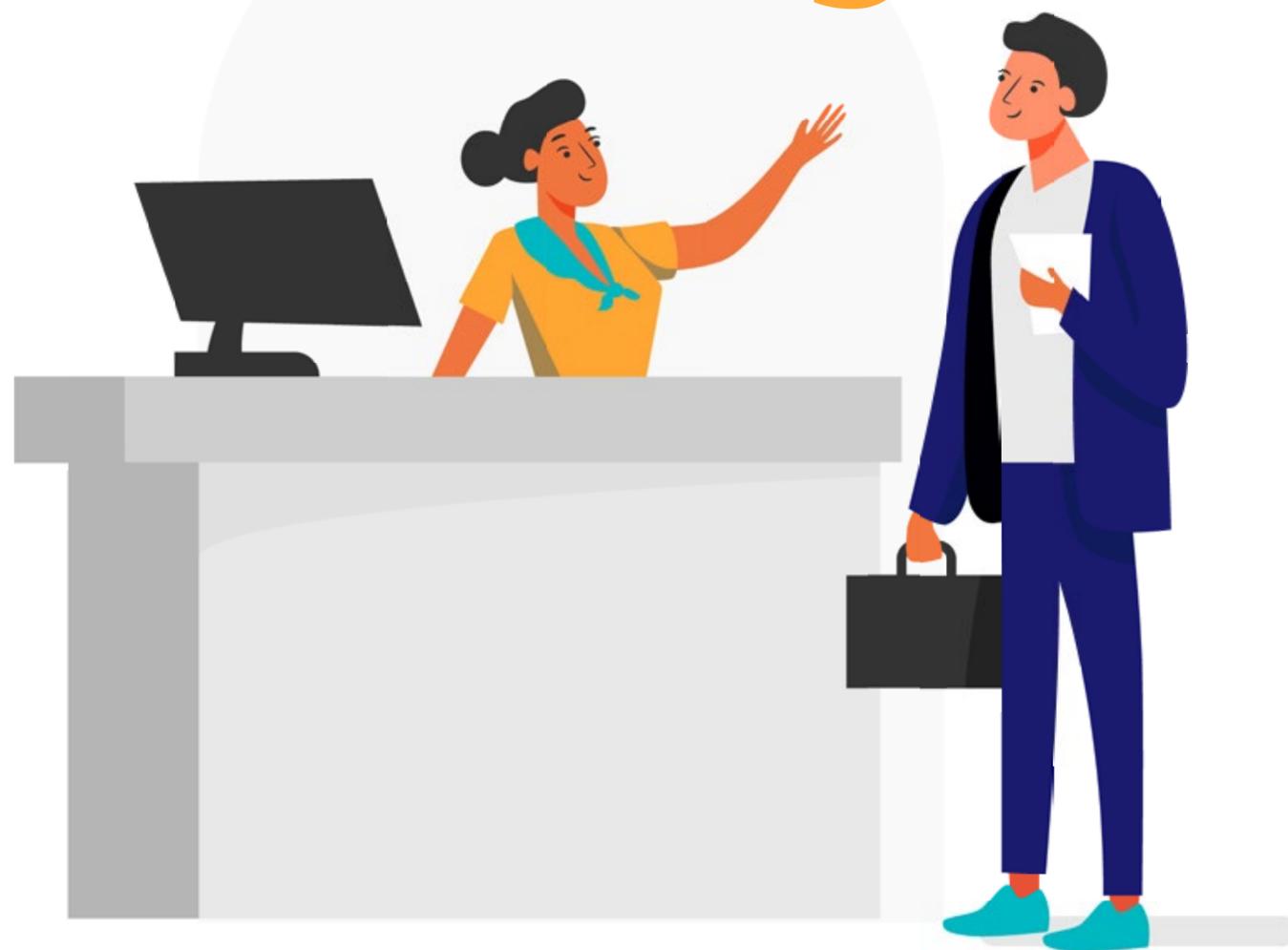
Desafios Excesso de papéis, ausência de padrões de programação, falta de planejamento e controle da execução do projeto. Além disso, a falta de integração entre as áreas relacionadas ao processo de execução foi fator determinante para o início da solução.

Solução Criamos o projeto de performance 360, uma solução pensada para fazer a **gestão de ordem de serviço** de ponta a ponta, da abertura da ordem até a fase de aprovação de forma eletrônica.



🗨 **O que a ACPL tem a dizer**

Serviços



Seguindo a tendência da era da digitalização, o setor de Serviços não fica fora dessa revolução. Com o avanço das tecnologias aplicadas à gestão dos serviços, hoje é possível entregar mais qualidade, em bem menos tempo.

No intuito de evitar perdas e corresponder a necessidades e expectativas dos clientes, as empresas buscam evoluir seus processos. Um exemplo disso, diz respeito ao armazenamento de dados em nuvem, em detrimento das pilhas e pilhas de papel, que anteriormente faziam parte do cotidiano das empresas desse segmento.

Em resumo, as principais mudanças observadas nesse segmento dizem respeito às questões operacionais em si, como a utilização de robôs, inteligência artificial e automações.

Desafios

Independente do segmento, é possível afirmar que não existe revolução, sem que se passe por grandes desafios. E os desafios giram em torno principalmente na escolha das ferramentas e na aplicação/execução adequada dessas soluções.

O aumento do volume de dados e o entendimento da relação direta com as tomadas de decisões da empresa, são um dos primeiros desafios do setor. Hoje, as empresas devem estar preparadas para além do próprio armazenamento em si, acompanhar e trabalhar em cima desses dados corretamente, para que as decisões da empresa sejam tomadas de forma assertiva.

A integração entre sistemas e setores também pode trazer algumas dúvidas e problemas, se ela não for realizada corretamente. Afinal de contas, a otimização e comunicação entre os processos da empresa são um dos pilares dessa revolução.

Outros desafios nesse processo de adaptação, dizem respeito a digitalização dos processos em si, que necessita de um estudo e um conhecimento adequado para que isso ocorra corretamente, a falta

de profissionais qualificados, com experiência e habilidades técnicas necessárias e a ênfase na sustentabilidade e compliance da empresa, fatores que hoje se tornaram decisivos na escolha dos consumidores.

Por fim, e não menos importante, outro fator que não pode deixar de ser observado, diz respeito à segurança de dados. Por tratarem muitas vezes de dados pessoais e sensíveis, as empresas desse segmento devem investir em dispositivos e ferramentas de segurança que reduzam a vulnerabilidade dos bancos de dados, a fim de proteger e manter a privacidade dos dados dos consumidores.

São inúmeros desafios e sem o apoio qualificado, a empresa corre grandes riscos. Conte sempre com o apoio de empresas e/ou profissionais qualificados no processo de implantação de novas ferramentas e tecnologias.



Cases de Sucesso



A Cecresp foi uma das primeiras Centrais de Cooperativismo de crédito do Brasil e hoje já possui mais de 30 anos de mercado. O Sistema Cecresp faz parte da rede de mais de 47 cooperativas de atendimento do Sicoob em São Paulo.

Ter um Centro de Serviços Compartilhados (CSC) automatizado e centralizado para receber as solicitações representava um problema para a Cecresp. Para isso, com a plataforma TOTVS Fluig, desenvolvemos a solução com objetivo de oferecer mais eficiência operacional, melhor gestão de informações, padronizar e implementar boas práticas, além de possibilitar que associados tenham mais foco no negócio.

Um dos projetos realizados foi o Plano de Ação e Melhorias (PAM), pensado para centralizar e formalizar digitalmente as solicitações de melhorias e correções necessárias, seja para prevenir ou otimizar qualquer processo.



▶ **Assista à demonstração da solução**

Solicite uma conversa e saiba mais sobre este case e soluções que foram desenvolvidas pela upFlow.me

 **Conversar com a upFlow.me**

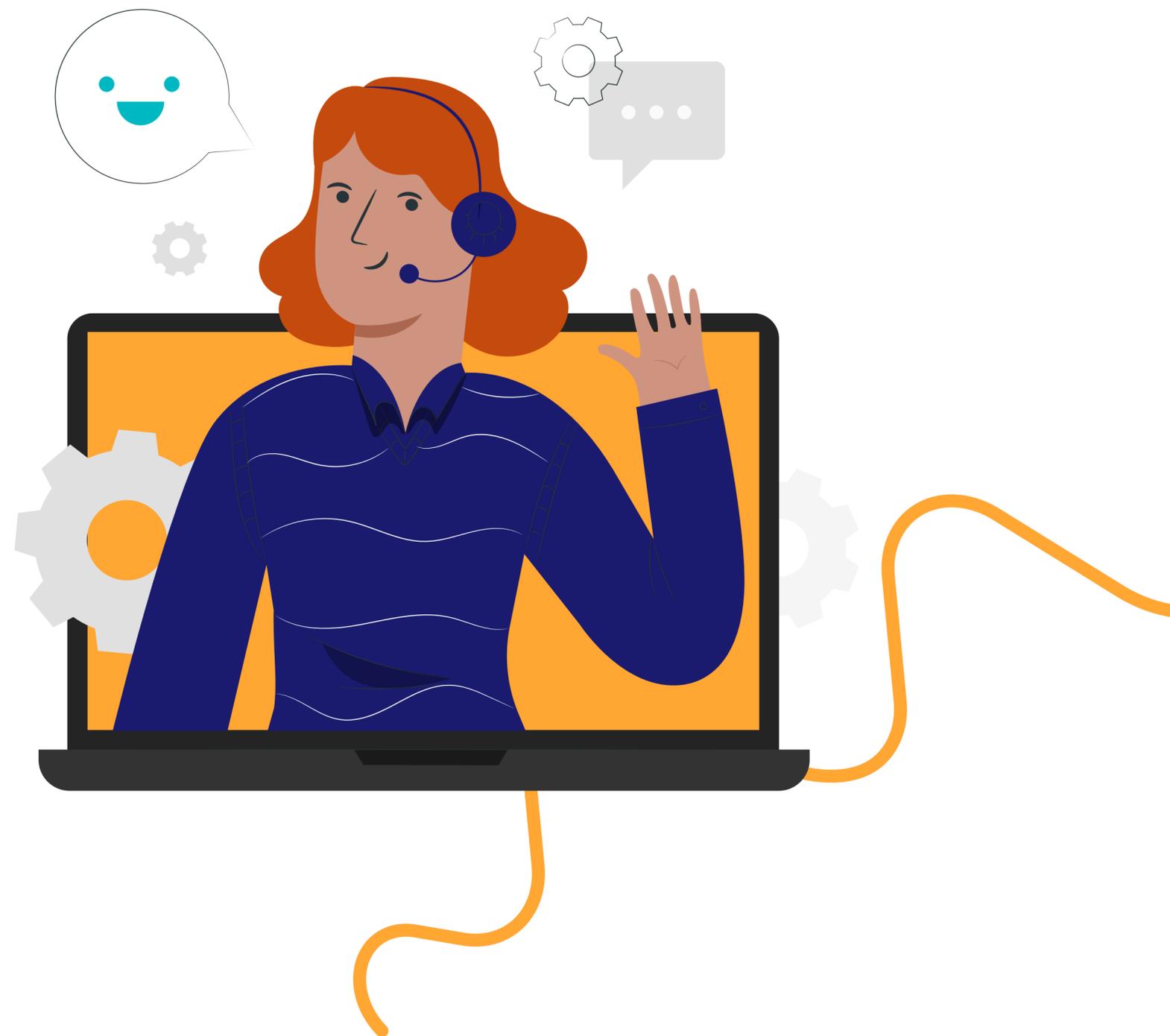
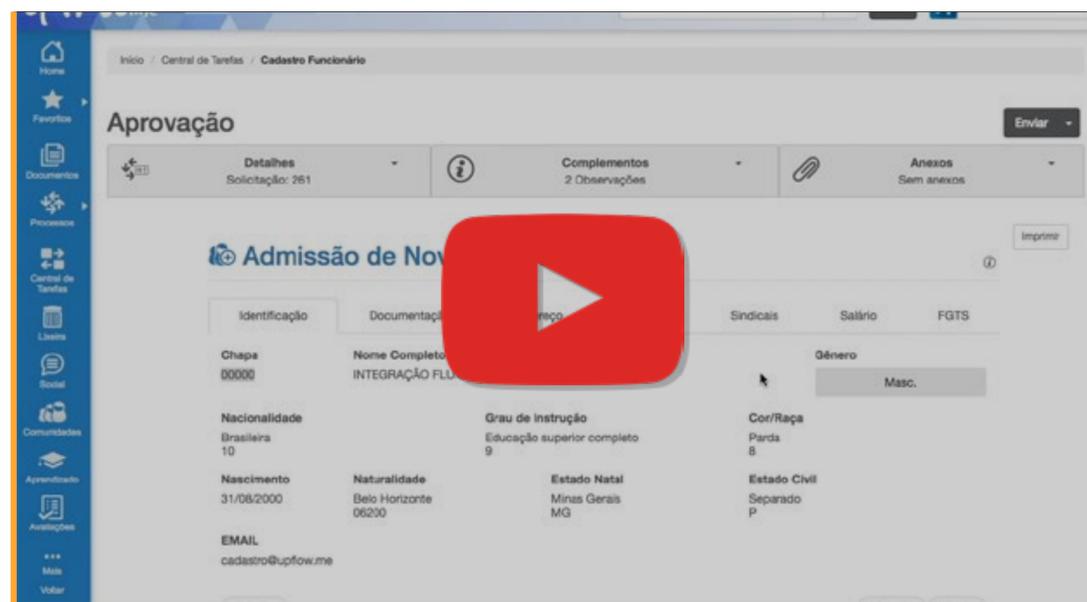


O Sesc (Serviço Social do Comércio) é uma empresa privada mantida pelos empresários do comércio de bens, turismo e serviços e tem a missão de oferecer para estes e seus familiares bem-estar, qualidade de vida, lazer e cultura. A entidade está no mercado há mais de 70 anos.

Para o setor de Departamento Pessoal (DP), fazer o controle da alta demanda no processo de admissão de colaboradores sem automatização deixou de ser viável. Por isso a upFlow me implementou junto a empresa o Processo de Admissão, também desenvolvido na plataforma TOTVS Fluig.



Assista à demonstração da solução



saúde



Quando pensamos em saúde, talvez num primeiro momento, seja difícil pensar em como a tecnologia pode auxiliar esse segmento. Contudo, assim como foi exemplificado nos demais setores, as soluções tecnológicas vêm auxiliar as demandas, com a digitalização de processos, a implantação de inteligência artificial no atendimento e assim, revolucionando as relações médico e paciente.

Na atualidade, é possível contar com a automatização de mecanismos, sendo possível de forma segura, que a produtividade seja aumentada, também reduzindo os custos para os negócios. O intuito de investir em tecnologias de gestão, diz respeito principalmente a otimização de tarefas com uma melhora significativa na qualidade de atendimento.

Desafios

Sem dúvidas, o setor da saúde é um dos mais desafiadores em termos de gestão, uma vez que os avanços e inovações são mais rápidos do que a capacidade das empresas absorverem atualmente.

De tal modo, os desafios da gestão na saúde, são somados à emergente necessidade de implantação de novas ferramentas, tanto para atuar nas resoluções administrativas de gestão, quanto na experiência proporcionada ao paciente.

Contudo, esses desafios requerem o engajamento de toda a equipe, além dos gestores. E para isso, é necessário que exista uma mudança na mentalidade da empresa, para que seja possível abrir os caminhos para a inovação e a tecnologia.

No mais, outro fator que deve ser observado diz respeito à adequação às normas regulatórias. Principalmente no tocante às boas práticas e o armazenamento de informações, em respeito à Lei Geral de Proteção de Dados, afinal de contas, as informações, como a ficha clínica dos pacientes, são dados sensíveis e por isso, deve existir uma boa segurança no armazenamento dessas informações.

Outro desafio que líderes do setor enfrentam, é de entender que suas organizações de saúde, também são empresas. Essa visão limita e dificulta que as organizações implantem e desenvolvam estratégias tecnológicas.

Ao ignorar esse caráter de "negócio", o gestor perde no controle, seja na gestão da equipe ou no atendimento/resolução de demandas. Nesse novo modelo o líder tem de estar atento principalmente na experiência do paciente, que assim como a "experiência do consumidor" é decisiva para a fidelização do cliente.

Cases de Sucesso

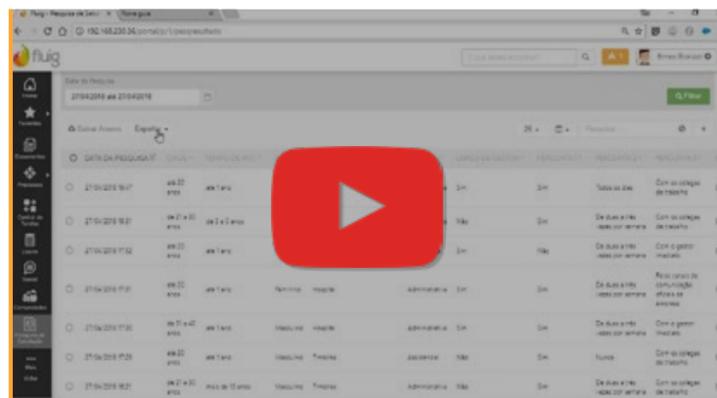


Com cerca de 73 anos de história, o Hospital Vera Cruz nasceu com objetivo de ser um dos hospitais mais modernos de Belo Horizonte.

Desafios Cuidar da saúde da empresa também é de extrema importância para manter a qualidade do serviço e a satisfação dos

colaboradores. E para entender mais sobre estes aspectos, o setor de Qualidade do HVC queria uma maneira de fazer o levantamento da satisfação dos seus colaboradores e clientes para elaboração de estratégias assertivas de forma tecnológica e eficiente.

Solução A solução **Pesquisa de Satisfação** foi desenvolvida por meio da plataforma TOTVS® Fluig e permite que se obtenha resultados reais sobre a satisfação dos colaboradores e clientes, tudo por meio de um portal externo. Além de manter todo histórico das pesquisas anteriores para possibilitar a comparação dos níveis de satisfação de um determinado setor, a longo prazo, por exemplo



▶ **Assista à demonstração da solução**



Fundado em 2010 o Grupo Oncoclínicas é considerado um dos maiores grupos de oncologia, hematologia e radioterapia da América Latina. Possui mais de 5 mil funcionários e está presente em 11 estados brasileiros mais o Distrito Federal. Além disso, fazem por ano mais 180 mil consultas.

O grupo tinha duas dores principais:

- Falta de padronização no processo e morosidade no processo de cadastro de produtos (almoxarifado);
- Falta de automatização e centralização de solicitações e controle de processos de CSC (T.I.);

Solicite uma conversa e saiba mais sobre este case e soluções que foram desenvolvidas pela upFlow.me

 **Conversar com a upFlow.me**

Seu negócio já atende às necessidades do mercado?

O que todas as áreas do mercado têm em comum é a necessidade de se adaptar à modernidade, atender aos clientes - cada vez mais exigentes, oferecer um serviço de qualidade e em tempo hábil.

Perder tempo com processos manuais, impressos e lentos não agrega valor às rotinas de trabalho. Por isso, é preciso identificar os possíveis padrões que podem ser criados com a tecnologia e automatizar ao máximo demandas, principalmente as mais repetitivas.

A upFlow.me já atuou em diversas empresas, e muitas, para além dos desafios pertinentes à área de negócio, sofriam com problemas localizados nos micros setores da empresa. E desafios que pareciam resultar em consequências para apenas aquele setor específico, na verdade, impactavam a empresa como um todo.

A TOTVS Fluig Plataforma é uma ferramenta excelente, capaz de ajudar negócios de ponta a ponta. E a missão da upFlow.me nesse processo é ajudar empresas com processos automatizados que de fato agreguem valor para as pessoas.

**Transforme sua empresa,
se adapte ao mercado,
confira sua oportunidade.**

Comece por aqui >

Sobre a UpFlow

Com mais de 100 clientes espalhados pelo Brasil, a upFlow.me apoia as empresas a digitalizarem seus processos de negócio, promovendo experiências únicas com foco total na geração de resultados. Utilizando uma abordagem ágil, há mais de 5 anos proporcionamos soluções que geram benefícios tangíveis e transformam o negócio dos nossos parceiros.

Para mais informações, acesse upflow.me



[upFlow.me](https://upflow.me)



[31 3016 8099](https://wa.me/3130168099)



[/upflow-me](https://www.linkedin.com/company/upflow-me)



[@upflow.me](https://www.instagram.com/upflow.me)