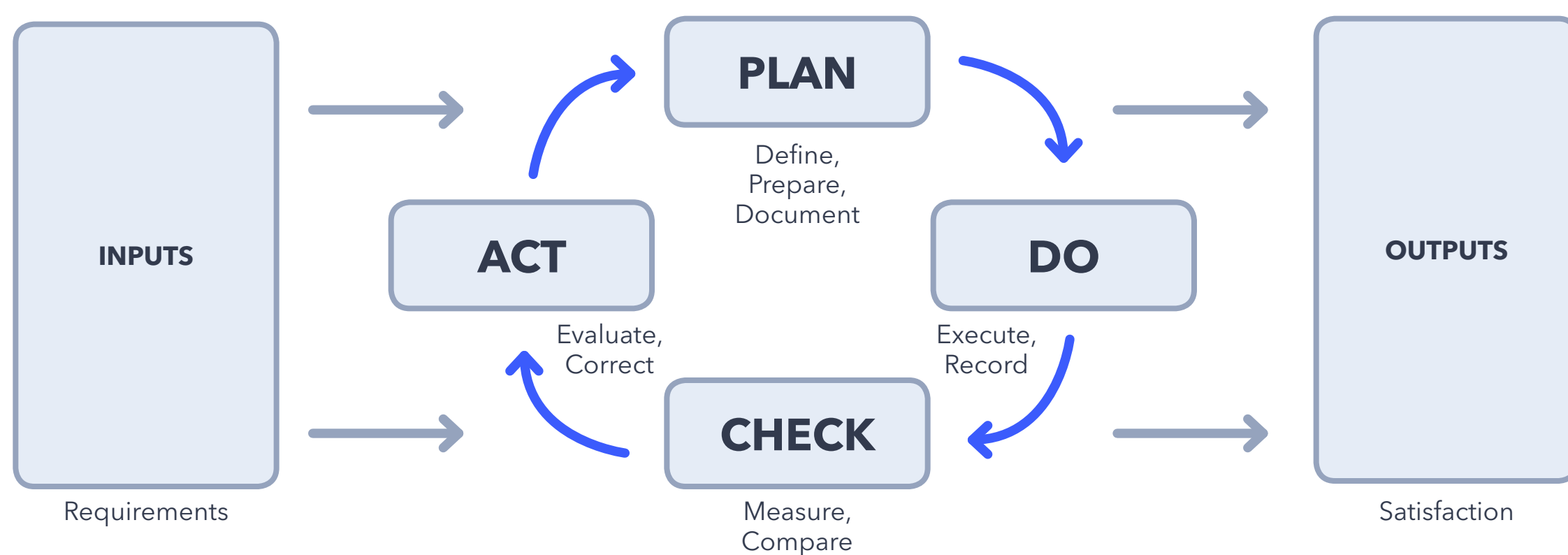


PARTNER CASE STUDY

Como a Novofoco Consultoria alavancou seus resultados com o Pipefy

A Novofoco Consultoria é especializada em desenvolver e qualificar a cadeia de fornecimento das empresas brasileiras. Com objetivo intrínseco de melhoria de processos, a Novofoco é focada na implementação de sistemas de gestão, como ISO 9001, ISO 14001, ISO 17025 e ISO 45001.



Para obtenção das certificações ISO, ou em etapas de Sistemas de Gestão da Qualidade, é imprescindível processos padrões e de qualidade.

Observando a necessidade de seus clientes, buscando por uma tecnologia adaptável e que suprisse essa demanda, o Pipefy surgiu como intermediador nesse processo. Além de auxiliar a conquista dos objetivos buscados, a adaptabilidade presente na plataforma sustenta a Novofoco Consultoria a alcançar esse processo adequado com maior agilidade em diferentes empresas. Anteriormente, o processo tinha que ser construído após a visita, em PDFs. Hoje, com o Pipefy, é possível demonstrar durante a reunião com o cliente o que será criado, gerando valor pela agilidade e facilidade.

**Antes, por exemplo, a implementação da ISO 9001 durava cerca de 8 à 12 meses.
Hoje, houve uma redução de cerca de 40%, podendo executá-la entre 5 à 8 meses.**

Enquanto isso, para o cliente, houve uma mudança organizacional, visto que, previamente, os processos eram descentralizados e desorganizados. Por consequência, com o Pipefy há construção do processo. Isso acarreta na redução do uso de planilhas e a centralização da informação. O acesso em uma plataforma unificada, diminuindo o uso de diferentes fontes de informação dentro da mesma organização, otimiza o tempo e torna sua disponibilidade fácil.

Como consequência dos benefícios trazidos pela plataforma, o Pipefy se torna um dos motivos para melhora de conversão de vendas da empresa. Em um cenário desafiador, a Novofoco Consultoria aumenta sua conversão de vendas de 12% para 25%, comparando primeiro trimestre 2018 e 2019. Além disso, em menos de um ano, **o número de oportunidades, em que a Novofoco oferece o Pipefy como ferramenta, aumentou mais de 100%**. Isso mostra como a criação e agilidade na construção de processo, fácil usabilidade e controle das informações fazem o Pipefy agregar valor ao serviço prestado pela consultoria.

Princípio da Parceria

Com objetivo de trazer algo novo a seus clientes, a Novofoco Consultoria buscou uma ferramenta que pudesse otimizar a entrega de valor. A fim de eliminar o uso de planilhas e aumentar sua agilidade, a atualização tecnológica tornou-se algo imprescindível. Surgiu-se, então, o mundo ideal para ambas empresas, uma parceria que agrega para os dois lados.



Associado diretamente ao serviço prestado pela consultoria, o Pipefy é a forma ágil de visualização e implementação de processos. Em poucos dias, ou em tempo real, com o uso da plataforma Lean, a consultoria da Novofoco consegue comprovar o benefício da utilização da tecnologia. Cenário perfeito para auxiliar empresas na construção de processos e, por fim, alcançar as certificações de qualidade desejadas.

Primeiros Passos

Desde o começo, o time de parceiros proveu capacitação e desenvolvimento para que a Novofoco Consultoria tivesse base para atuar com autonomia. Durante o período inicial, a consultoria convergiu esforços para aprender todas funcionalidades e conseguir independência para criar processos de seus clientes.

Inicialmente, o time do Pipefy esteve a seu lado para que a consultoria atingisse o domínio necessário para extrair o valor da plataforma e, conseqüentemente, tornando o Pipefy parte de suas soluções. Esse processo ocorreu por meio de videoconferências, onde o time do Pipefy auxiliou na criação de processos e também respondendo dúvidas. Enquanto isso, a Novofoco buscou trazer a importância para seus funcionários aplicando o Pipefy na própria empresa, adaptando seu sistema de gestão da qualidade 100% no Pipefy. Após processo de aprendizado, a abordagem de vendas foi discutida recorrentemente, compreendendo como vender e trazer valor ao serviço já oferecido pela Novofoco.

Dias Atuais

Fruto do resultado dessa parceria, o plano estratégico da Novofoco Consultoria incorporou o uso do Pipefy em serviços de consultoria para implementação de sistemas de gestão, como a ISO 9001:2015, por exemplo. Agora, todo esforço e desenvolvimento de processo é feito com o Pipefy, sendo a plataforma facilitadora para alcançar a certificação desejada.

Para prestar um suporte continuado, o time de parcerias do Pipefy mantém reuniões recorrentes com a Novofoco Consultoria. Hoje, o objetivo possui foco na abordagem comercial com seus cliente, idéias de argumentação e como melhorar o processo de vendas e expansão de contas. Além disso, para continuar com sua autonomia e domínio sobre a ferramenta, atualizando-se de novas funcionalidades ou possíveis dúvidas.

A Novofoco possui fácil acesso ao time de suporte do Pipefy. Por meio do chat, a consultoria consegue recorrer ao Pipefy constantemente e aprimorar sua criação de valor ao cliente.

Outro fato relevante, é que essa parceria já possui como objetivo futuro a criação de eventos em conjunto. Dessa maneira, ambas empresas podem se aproveitar da aplicação do Lean no gerenciamento de processos e assim impulsionar mais sua visibilidade de marca, conseqüentemente, aumento de suas vendas.

Hoje, a Novofoco caminha para se tornar parceiro Pipefy Silver e tem como objetivo, até o final do ano, de se tornar parceiro Gold. Em resultados, é esperado que haja um aumento de 25% em relação ao ano anterior, expandido o número de oportunidades. Outra consequência é ampliação do comissionamento recebido pela venda do Pipefy a outras empresas, resultando em outra forma de faturamento.

Como o mercado reage à parceria?

A Novofoco é a especialista no tema de certificações ISO e seus clientes confiam em suas indicações, tanto para mudança de processos quanto para aquisição de ferramentas para controle desses processos. Por isso, a Novofoco indica o Pipefy já no escopo de seus projetos, pois sabe da importância da ferramenta para o sucesso do mesmo. Para o cliente, vem a tranquilidade de utilizar uma ferramenta que foi sugerida por uma consultoria de sua confiança.

Quando se olha para resposta dada pelo mercado, duas empresas conseguem demonstrar o ganho da parceria Novofoco Consultoria e Pipefy.

A primeira delas é a Zarpa, empresa de óleo e gás, a qual faz terceirização de mão de obra. Anteriormente, eles não possuíam um processo bem estruturado, conseqüentemente, não tinham controle efetivo de todas as informações e tinham ausência de indicadores. Desde que começaram a usar o Pipefy, eles já efetuaram primeira expansão de usuários, demonstrando a importância da ferramenta no seu dia-a-dia.

Outra empresa, com cenário parecido, é a HLRH, também focada em terceirização, ela não possuía o processo definido e, mais uma vez, isso acarretava na falta de indicadores, conseqüentemente, dificuldade de entender gargalos e aprimorar sua tomada de decisão.

Ambos possuem como objetivo a obtenção da ISO 9001. Isso representa, primeiramente, a construção do processo para as empresas, como resultado a estruturação, controle e centralização de informações vão gerar recursos para empresa construir sua base de dados. Através do processo montado será possível se prover do uso do Lean, visto que é possível retirar práticas que não tragam valor para os clientes deles. Por meio dele, as duas empresas também serão capazes de alcançar a certificação desejada e iniciar a coleta de indicadores para que consigam melhorar constantemente.

Resultados para a Novofoco Consultoria

Como resultado dessa parceria, a Novofoco Consultoria pode melhorar sua atuação no mercado e aprimorar a consultoria prestada a seus clientes. Com agilidade na criação de processos, o Pipefy soma ao serviço prestado e isso se mostra como parte no aumento de conversão de vendas da Novofoco.

O uso da plataforma torna a busca das certificações mais fácil e assertiva, visto que o Pipefy se adapta e atende às demandas do cliente. Primeiro, visual e fácil de ser manuseado, é possível montar uma demonstração na primeira reunião, em tempo real. Além disso, mais rápido na entrega de valor, diminuindo o tempo de implementação da ISO 9001. Aliado a isso, a diminuição do uso de planilha, a desburocratização e a possibilidade de ter a informação centralizada em um só local são efeitos percebidos pelo uso do Pipefy.

Agregar ao serviço prestado faz com que o consumidor veja mais vantagens escolhendo a Novofoco Consultoria. Enquanto para a própria consultoria: maior produtividade, capacidade de pagar a conta do Pipefy por meio de seu comissionamento e, além de tudo, gerar receita extra pro seu negócio. Todos componentes importantes para que seja criada uma parceria enriquecedora para ambas as empresas.