




Associação de Empresas de Software
Open Source Portuguesas

CASO DE ESTUDO: Imofactor

SOLUÇÃO: Plataforma de Gestão do Negócio Imobiliário

EMPRESA RESPONSÁVEL: MULTIBASE

	<p>A Imofactor é uma empresa que actua no ramo imobiliário, possuindo instalações em Castelo Branco, várias imobiliárias parceiras, dois websites, vários angariadores e vendedores, exportando ainda os imóveis para vários portais de imobiliário nacionais e internacionais disponíveis na internet (Lar Doce Lar, ImoPortugal, Properazzi, Gimob, Habinet, etc).</p>
<p>Área de actividade: Ramo Imobiliário</p>	<p>O desafio: Pretendeu-se desenvolver uma plataforma web capaz de gerir todos os intervenientes no negócio (donos de imóveis, angariadores, vendedores, clientes, proprietários, etc), gerir os produtos (imóveis), gerir os websites e gerir a comunicação (exportação dos imóveis, recepção de contactos, etc) com os vários portais de imobiliário.</p>
<p>A solução: A solução partiu da identificação do cenário como um problema típico de Gestão de Relacionamento com Clientes (CRM) incluindo a optimização de processos e recursos.</p>	<p>Implementação: A implementação iniciou-se pela remodelação dos dois websites Imofactor (imofactor.com e imofactor.pt) para a plataforma Joomla tendo sido adaptado para o efeito um componente de gestão de imóveis no qual foram desenvolvidas as funcionalidades específicas do cliente.</p> <p>A plataforma central de gestão do negócio adoptada foi o vTiger abrangendo a gestão de produtos (imóveis), gestão de exportadores, gestão de clientes / entidades, gestão de calendário (agenda integrada, gestão de marcações e visitas, etc), gestão de campanhas de email marketing, publicação de folhetos, minutas de contratos e formulários, relatórios, comunicações (email, sms, voz/voip), etc.</p> <p>Para cada tipo de utilizador da plataforma foi definido um perfil e respectivas permissões.</p> <p>Funcionamento: A plataforma de CRM é responsável pela exportação dos imóveis para o(s) website(s) do cliente bem como para os portais de imobiliário hoje disponíveis, através de um conjunto de exportadores especificamente desenvolvidos para cada caso, funcionando desta forma como backoffice de todo</p>

	<p>o negócio.</p> <p>Os pedidos de marcação de visita ao imóvel ou pedidos de mais informação originadas nos vários websites são integradas na plataforma de CRM como <i>leads</i> associadas ao respectivo angariador. No caso de marcações de visita, estas são registadas automaticamente na sua agenda com notificação via email e/ou sms.</p> <p>O sistema pode ser integrado igualmente com uma central de comunicações VoIP suportando os serviços de centro e contacto da organização.</p> <p>Toda a informação estatística da “vida” do imóvel desde que entra na carteira da Imofactor (data de entrada, data de publicação em cada portal, número de visualizações, número de contactos recebidos, número de visitas efectuadas, etc) é gerido pelo sistema e disponibilizado como informação de apoio à gestão do negócio.</p>
<p>Benefícios:</p> <p>Centralização de toda a gestão do negócio e disponibilização de informação para apoio à decisão. Optimização de recursos na gestão de imóveis.</p> <p>Gestão integrada de agenda com marcações automáticas a partir do portal online e notificações em tempo real.</p> <p>Melhor serviço ao cliente.</p>	<p>Resultados:</p> <p>A Imofactor dispõe hoje de uma plataforma central única do tipo web que permite aos decisores uma visão integrada do negócio (número de imóveis em venda, angariados, vendidos, alugados, etc, por período, número de contactos recebidos, planeamento de visitas por vendedor, etc) bem como uma ferramenta de resposta imediata para contacto com potenciais clientes, acções de emarketing, etc.</p>
<p>Tecnologias utilizadas:</p> <p>Joomla, vTiger, Php, Apache, MySQL.</p> <p>Comunicações VoIP (previsto)</p>	