



Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade em Software Projetos Submetidos - Ciclo 2005

Identificação do Projeto

Categoria Marketing de Software

[7.01] Marketing de Software através de Rede de Relacionamentos

Entidade Coordenadora e Parcerias

AltSoluções Interativas Ltda. - AltSoluções

Tiago Monteiro de Paiva

tpaiva@altsolucoes.com.br

Dados do Projeto

Objetivo: Este projeto tem o objetivo de apresentar as ações desenvolvidas para o lançamento do Software AltMoney 1.0 no mercado de Manaus. Ações essas, criadas a partir do conceito do Marketing de Relacionamento, aplicado para estimular a indicação do AltMoney por clientes, universitários, equipes de venda que atuam em outros segmentos, fornecedores, familiares e parceiros comerciais.

Justificativa: Observamos que a AltSoluções já desenvolveu mais de 70 projetos indicados pela sua rede de persuasão, composta por pessoas formadoras de Opinião e que pelo reconhecimento da qualidade de nossos serviços, indicaram a empresa espontaneamente. Essas indicações não possuem um vínculo empregatício e nem remunerações. Assim sendo, acreditamos que com o apoio e remuneração satisfatória dessa rede, estaremos ampliando o potencial de venda do AltMoney na capital Amazonense.

Descrição: Propor, avaliar e disseminar método de marketing e vendas de software através de rede de relacionamentos, contribuindo com a estratégia ESW/07/02 do PBQP

Recursos: Somente próprios

Resultados Propostos

Relevância: Este formato comercial é possui um papel social importante, porque não visa somente o lucro da empresa, mas o benefício das pessoas que indicaram o produto e que incentivaram a compra do mesmo, pois, estas serão remuneradas com percentuais financeiros progressivos e bônus em cima de resultados. O que torna o projeto mais especial é o fato que de a comissão paga pela indicação aumentará a renda dos integrantes do projeto e consequentemente trará melhoria na qualidade de vida dos mesmos.

Abrangência: O projeto será estendido a outras capitais de acordo com as parcerias de deverão ser fechada no decorrer do ano. Porém, o foco inicial e o resultado final será elaborado apenas em cima do mercado de Manaus, visto que utilizaremos pesquisas que irão determinar o perfil do integrante do projeto e os benefícios que o projeto trouxe para a vida deles.

Inovação: No segmento de software, as empresas somente utilizam um revendedor regional para divulgar seus produtos. Esta estratégia motivacional permite que a empresa utilize os próprios integrantes da sua rede de persuasão na comercialização de seus produtos e ainda o beneficia os mesmo com comissões que podem chegar a 20% do valor líquido do produto.

Impacto: O projeto servirá de modelo na região norte, pois, o mercado de software ainda é inexpressivo e poucas são as empresa que aqui atuam. Iniciar um processo comercial diferente ajudará a difundir os benefícios que um pólo de software poderá trazer e sua divulgar sua contribuição para o desenvolvimento sustentável da região.

Produtos Esperados

Outros