

## :: BioEspaço aposta na ArquiCloud

A **BioEspaço** desenvolve desde 2000 um projecto ligado ao sector das energias renováveis. A grande mais-valia da BioEspaço é a resposta global para projectos de energia:

- Desenvolve soluções
- Oferece aconselhamento técnico
- Comercializa equipamentos
- Instala sistemas em qualquer parte de Portugal Continental, Ilhas e PALOP's

A **BioEspaço** tem como objectivo principal a satisfação do cliente, e para isso desenvolveu o conceito chave na mão, assegurando a gestão integral das várias especialidades de uma construção ou projecto específico, sempre com a garantia das melhores práticas energéticas e ambientais de actuação.

Como forma de expansão o **BioEspaço** escolheu o modelo de Franchising, de forma a criar uma rede personalizada de parceiros com capacidade para apresentar projectos no mercado alvo. Tendo como objectivo nunca perder o foco no cliente e nas suas necessidades a **BioEspaço**, optou pela adopção do **Microsoft Dynamics CRM**, em regime de subscrição.

*“O **Microsoft Dynamics CRM** no seu modelo de Subscrição, Cloud, veio de encontro às nossas necessidades, na medida em que nos permite ter uma solução completa de gestão de relacionamento com os nossos cliente, com a chancela Microsoft, sem qualquer investimento inicial. Além disso, a **facilidade de adopção** desta solução, pela proximidade com o ambiente Outlook, e a **flexibilidade do modelo de licenciamento**, que permite acompanhar as flutuações habituais do mercado sem nos onerar com custos excendentários, foram 2 factores decisivos na escolha desta solução. **Apenas pagamos pelas licenças que realmente utilizamos**, refere Luis Carrujo - CEO BioEspaço”*

A Visão da BioEspaço – Energia, é tornar-se num dos principais players nacionais do sector da Engenharia ligada à energia. Por considerar que a Engenharia Portuguesa é uma das melhores do mundo, um dos aspectos de estratégia da empresa é a sua internacionalização.

Com um conhecimento técnico apoiado em 11 anos de experiência, a **BioEspaço** sentiu a necessidade de procurar uma solução de CRM que permitisse suportar os processos de relação com o cliente, seja na vertente comercial, desde a identificação de oportunidades ao serviço pós venda. Passando pela visão 360º do cliente, até à implementação de campanhas de marketing mais eficazes.

*“Após pesquisa exaustiva das soluções e parceiros, optámos pelo Microsoft Dynamics CRM. Implementado pela **Arquiconsult**, através da sua oferta Cloud, [www.arquicloud.com](http://www.arquicloud.com), foi, sem dúvida, um factor diferenciador neste processo, não só pelo **conhecimento profundo** que demonstraram ter sobre a solução, mas também pelo **acompanhamento, suporte e formação** que nos dotou das competências necessárias para iniciar a utilização do sistema sem sobressaltos, refere Luis Carrujo - CEO BioEspaço”*