



20/05/2024

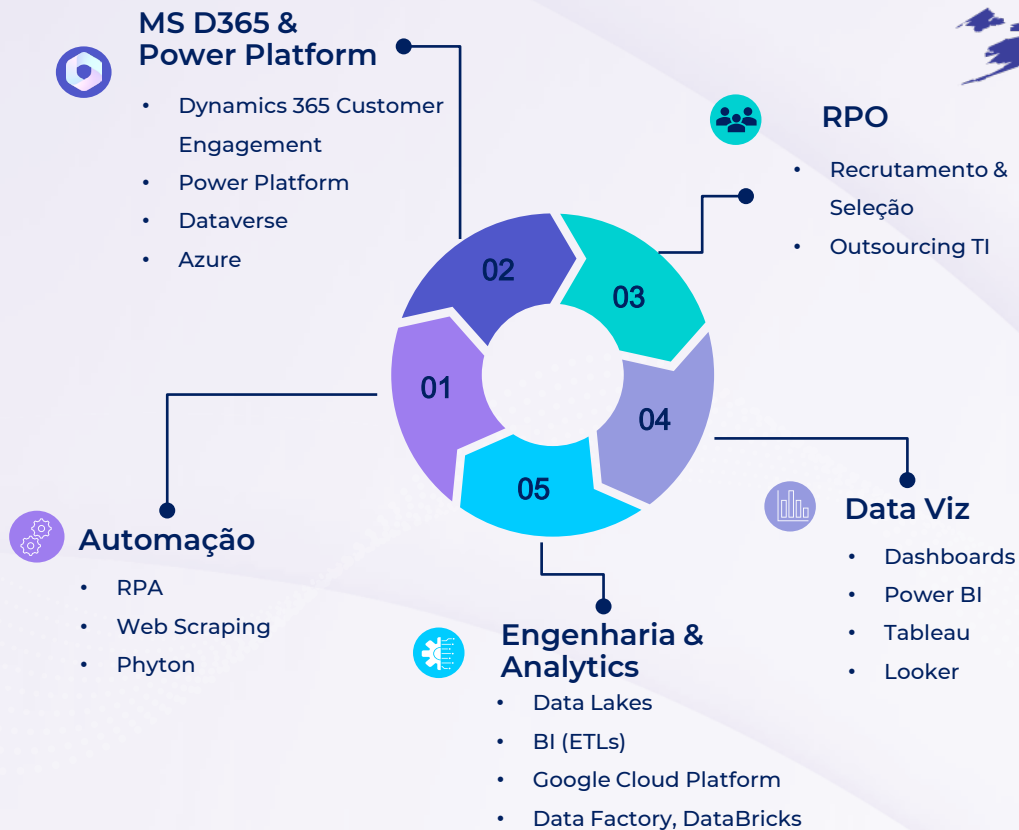
APRESENTAÇÃO COMERCIAL



Preparado por: DS3X LTA

This document is confidential © ®

1. Um pouco sobre nós





2. Nossos serviços nas indústrias



Marketing

- Ferramentas de Análise
- Taxonomia e Parametrização
- Mensuramento de Impacto
- Insights estratégicos

+220 PROCESS

+4,250 URL TAGS

+20 KPIS



Financeiro

- Customer Advice Automation
- Outsourcing IT
- Market data
- Analytics & Visualizations
- Capacity Planning

+20 KPIS

+50 DASHBOARD

+10 CUSTOM MODELS



Agro

- AgroTech Indicators
- Automated Data Agricultural
- Data Analysis and Precision
- Agricultural Management Apps

+45 DASHBOARD

+8 CUSTOM MODELS

+15 KPIS



2. Nossos serviços nas indústrias



Telecom & Energy

- Platform For Customer Insights
- Low-Code Apps For Energy Operations Management
- Process Automation For Customer Service
- Network Efficiency Analysis Through Big Data

+10 PROCESSED TERABYTES

+12 PROJECTS

+7000 CUSTOMER CASES



Saúde

- Document Management Automation
- Automation Solutions For Health Insurance Processes
- Health Data Integration Platforms
- Low-Code Apps For Telemedicine

+1000 KPIS

+7 CUSTOM MODELS

+4000 CUSTOMER CASES

3. Cases de sucesso



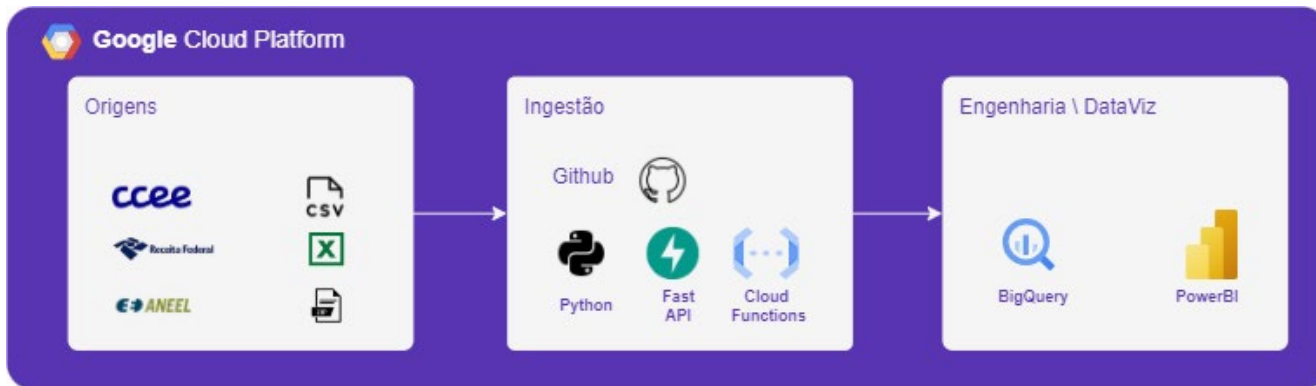


- **Cenário**

Automatizar busca de informações em sites públicos, criar uma governança de dados e gerenciar as execuções (Controle de referência, Qualidade dos dados, entre outros)

A necessidade se deu pois o **trabalho operacional** e os **erros operacionais** geravam custos excessivos, tomando tempo de **2 analistas**.

- **Solução Proposta**



- **Resultados**

Com a arquitetura acima, conseguimos automatizar o processo, com:

1. Diminuição do tempo operacional de **1 semana de trabalho para alguns minutos**
2. **Qualidade** e atualização dos dados chegando a **95% de eficiência**
3. Possibilidade de **escalabilidade**

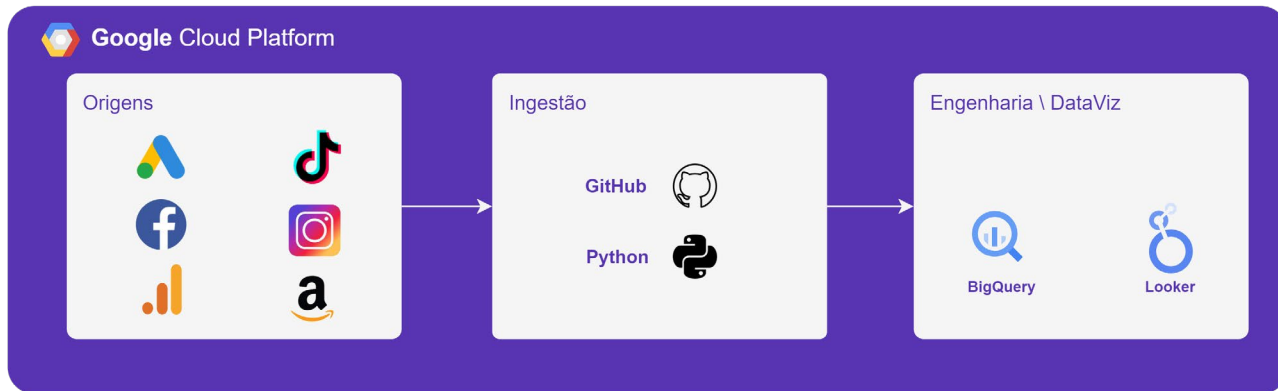


- **Cenário**

Avaliar o **percentual de aderência** entre cadastro e realizado de campanhas de marketing.

As campanhas estavam em **múltiplas plataformas**, cada uma com seu padrão, sendo necessário identificar as regras de cada plataforma e aplicar no processo para garantir que os conceitos estavam corretos.

- **Solução Proposta**



- **Resultados**

Com a arquitetura acima, conseguimos automatizar o processo, com:

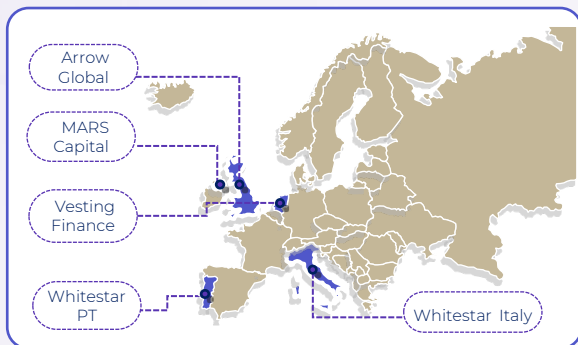
1. **Integração de todas as plataformas**, trazendo uma visão comparativa
2. Avaliação da aderência de cadastro, chegando a uma **aderência de 80% pós implantação**
3. Identificar outros pontos de **ajuste operacional (Treinamentos, melhoria de aplicações)**



Spear CRM - Dynamics 365 Sales

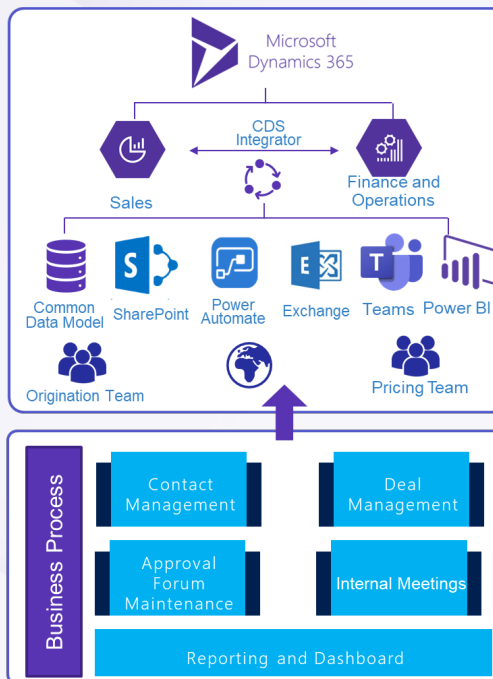
● Cenário

- Processo de Vendas individualizado por país.
- As equipas de **Pricing** e **Origination** não tinham informações centralizadas.
- Sem **acesso global** para **stakeholders** (board members) numa única plataforma.
- Não existia um **reporting** consolidado global e por país.
- Necessidade de enviar as informações da área de vendas para finanças.



● Solução

Implantação de uma solução CRM com D365 (Sales) multitenant, integrado ao ERP F&O usando o ecossistema Power Platform



● Resultados

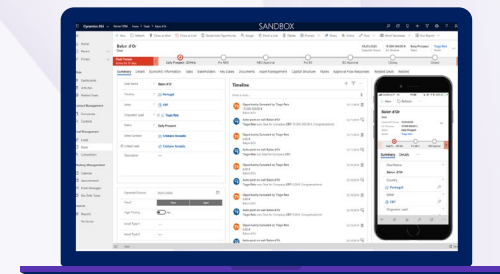
5 países integrados

▼ €100k
Infraestrutura e licenciamento

▼ +750k
Horas operacionais/ano

▲ €1.5M
Oportunidades faturadas

CRM App



Que tal um café?

Enquanto a **DS3X** cuida
das soluções tecnológicas
que impulsionarão o seu
negócio.



Obrigado!

Questões?

Encontra-nos em:

- @_ds3x_
- www.ds3x.com.br

