

PHD VIRTUAL

PHD VIRTUAL

Gildemberg Jadson de Assis, Danilo Araújo Xavier

Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Brasil.

berg_jadson@yahoo.com.br, danilo_araujo@yahoo.com.br

Resumo

O caso aborda situações problemas na empresa PHD Virtual. Gera reflexões sobre contratação de novos colaboradores, confecção de site, pagamento de colaboradores, investimento, qualidade e agilidade do serviço.

Palavras-chave: Atendimento; Sites; Vendas.

Abstract

The case covers situations problems in PHD Virtual company. Generates reflections on hiring new employees, making site, payment of employees, investment, quality and speed of service.

Keywords: Attendance; Sites; Sales.

Introdução

Durante uma reunião de negócios com os amigos, o empresário Danilo Araújo tem um idéia que diferenciada no mercado de desenvolvimento e manutenção de sites no estado. A empresa atuando de maneira padrão no estado estava crescendo de muito pouco diante da muita concorrência desleal. Na época em sociedade com Habib Chalita e Pedro Vilela apresenta a proposta para os mesmos, que analisam criteriosamente e vêem que a empresa é diferenciada e teria suporte para tal projeto, no dia seguinte ele tem contato com seu Gerente e apresenta a mesma proposta, que após mais essa análise a idéia tem aprovação e consentimento para começar a desenvolver a forma de implantação. Com esse comportamento desleal no mercado o intuito seria desenvolver uma promoção, ficando com essa de fácil acesso a pessoas que querem e precisam ter um site, porém esbaram no alto investimento inicial que deve ser feito, assim traria consigo um aumento considerável de cliente para empresa e uma divulgação em larga escala da mesma, diante da grandiosidade da proposta Lançada.

O projeto todo já pensado e escrito, os contatos com advogados começaram a ser feitos para revisão dos novos contratos de promoção, com plano de investimento em mídia virtual para divulgação, desenvolvimento de folder impresso para apresentar toda a proposta de promoção ao cliente, análise completa da equipe para receber o novo volume de clientes que poderia aumentar de maneira exponencial e captação de novos colaboradores sendo Webmaster, Webdesing e Programador necessários para continuar com o serviço de qualidade e ágil que a empresa sempre presta, esse sendo o diferencial da mesma hoje no mercado potiguar de desenvolvimento de sites.

O empreendimento

Em funcionamento há 6 anos na cidade de Natal, a agência de sites PHD EMPREENDIMENTOS VIRTUAIS LTDA, está localizada no ponto estratégico e central comercial da cidade, no bairro de Lagoa Nova, próximo aos melhores supermercados e shopping da cidade, na proximidade ainda é composta por todos os bancos, além de fácil acesso a saída para os principais Shopping da cidade. Com essa localização privilegiada, se torna fácil o acesso de clientes a reuniões com a empresa,

pois é um local onde sempre os mesmos estão, facilitando o contato e a interação fácil, proporcionando cada vez mais que os diferenciais da empresa tenham ênfase na atuação.

O Grupo começou lançando o Maior Portal de Turismo do RN, o RNTUR.com, contando com a experiência de Danilo Araújo Xavier (Sócio-Diretor da PHD) no ramo, onde o mesmo já era proprietário do PipaOnLine.com.br. Em seguida, notando uma carência no mercado de sites do RN em atender com rapidez ao desejo de clientes de sites (visto que a internet é uma comunicação RÁPIDA), o Grupo lança a PHD Virtual - Agência Digital, ramo do Grupo responsável pela confecção de Sites, Sistemas, Logomarcas, Mídias Multimídias, E-mail Marketing, Hospedagens de Sites, Atualização de Sites e afins. A Agência Digital já possui clientes nos estados do RN, PE e CE, além de Clientes nos Estados Unidos. Como a comunicação é feita online, a PHD Virtual costuma falar que seus negócios são 100% SEM FRONTEIRAS, ou seja, atuamos em todo o território do Planeta e estamos aptos a aceitar quaisquer projeto de qualquer parte do mundo.

O Novo Desafio

Com a promoção lançada montou-se um aumento exponencial dos clientes, antes os clientes que tinham de pagar uma confecção de 1.500 mais uma manutenção mensal de 150,00 para ter um site, hoje basta ter um contrato de fidelidade de 150,00 que ele ficará isento do pagamento dessa confecção.

A promoção teve um sucesso grandioso, e só foi possível a partir do comprometimento da equipe com atuação em foco, onde uma concorrente que tem a mesma atuação com mesma carta de cliente tinha 25 colaboradores e na PHD eram apenas 6 para dar conta de uma mesma demanda.

Após um dia exaustivo de trabalho, entre atendimento dos clientes, desenvolvimento de sites, negociações de novos contratos, os projetos não se acabavam, e isso começará a comprometer a qualidade do serviço que antes era top de qualidade e agilidade, antes atuando na administração dos projetos, o diretor e gerente da empresa começaram a atuar de maneira direta no desenvolvimento e manutenção para que os prazos fossem cumpridos ainda não sendo o bastante para isso.

Problema

Danilo começa a cogitar a idéia de contratação de novos colaboradores, porém hoje não conta com a confecção do site, que fazia diferença para o pagamento dos colaboradores, porem precisa fazer o investimento para continuar com qualidade e agilidade do serviço.

A dúvida persiste na mente de Danilo: “Devo contratar novos colaboradores para equipe? E quanto as finanças como tornar viável, diante da falta da confecção que fazia diferença no caixa? Essa promoção deve ser realmente adotada para todos os clientes? Esses ganhos no longo prazo realmente valem o investimento inicial?”