



História de Sucesso

Programa Intel® Software Partner
Universal Software



“Com a plataforma Intel conseguimos a estabilidade, velocidade e segurança solicitadas para o desenvolvimento de produtos sem ter que nos preocuparmos com questões relativas ao hardware”

Daniel Coelho, Business Manager da Universal Software

Desafio

Somar mobilidade às características de sua plataforma web para a administração do mercado imobiliário e de construção.

Solução:

A Intel assistiu a Universal Software para que, independente do dispositivo móvel, fosse possível o acesso o Libertas, melhorando a produtividade e os modos de uso.

Mobilidade para a solução de gestão imobiliária

A Universal Software reduziu em 50% o tempo de ingresso no mercado graças às ferramentas de planejamento e desenvolvimento de programa.

O Libertas é a solução de alto rendimento, desenvolvida pela Universal Software, que permite administrar negócios de mercado imobiliário e de construção no Brasil e América Latina. Foi baseada em produtos da Microsoft Windows que funcionam com tecnologia multinúcleo.

O Libertas foi desenvolvida para ser um ERM completo, capaz de manejar todo o processo de serviço ao cliente, aluguel, aquisição, compra e venda no mercado imobiliário. Bem como a administração de impostos e realizar também uma análise completa de resultados e estado das contas atuais.

O Libertas fornece plena mobilidade a uma plataforma 100% on-line que pode ser usada em smartphones com um rendimento comparável ao uso em notebooks e desktops. Oferece a flexibilidade de sua tecnologia de última geração como *Net C #* onde o usuário ganha em rendimento, acelera o processo de personalização e também reduz o custo de infraestrutura e licenciamento de software.

Estabelecer a estratégia e desenvolver os mercados

Para o planejamento de negócios, a Intel, através do Programa Intel® Software Partner auxiliou a Universal Software com suas ferramentas de Market Overview e Intel Platform & Technology Roadmaps.

Com o emprego dessas ferramentas cresce a capacidade de análise de mercado. Através da análise do mercado imobiliário e da construção no Brasil e América Latina, a Universal Software estabeleceu suas metas e objetivos, taxas de crescimento e como melhorar a posição de seus produtos e marca para alcançar seus objetivos. Isto permitiu a Universal Software ter uma nítida visão estratégica de seu produto.

“O apoio comercial do programa se traduziu em um curto prazo em um aumento de 20% em nossas vendas”

Daniel Coelho, Business Manager da Universal Software

Desenvolvimento do produto

“Nesta etapa, a participação no Programa Intel® Software Partner foi fundamental para ter êxito no planejamento, pois com os roadmaps desenvolvemos soluções de qualidade superior”.

Para o desenvolvimento do produto a Universal Software trabalhou com o Kit de Recursos para o Desenvolvedor Intel e fez uso de suas ferramentas de desenvolvimento e teste.

Os resultados foram excelentes em termos de tempo de ingresso no mercado: conseguimos uma redução de 50%. O plano original era de 1 ano de desenvolvimento e se encerrou em somente 6 meses, gerando um impacto notável em custos de desenvolvimento e, além disso, lucro precoce também.

Aumentando a capacidade comercial

A visão estratégica da Universal e sua capacidade de desenvolvimento de produto não seriam suficientes sem seu plano posterior de vendas e comercialização.

Em primeiro lugar decidiram que o logotipo do Programa Intel® Software Partner traria reconhecimento e apoio aos seus produtos. Por isso decidiram incluí-los em suas comunicações. O resultado foi um aumento de 20% nas vendas.

Além disso, decidiram ampliar seus canais de comercialização: “O Intel Business Exchange nos facilitou um novo canal de comercialização. O apoio da Intel foi estratégico para nossos negócios.”

O passo seguinte no desenvolvimento e expansão da Universal Software foi ampliar a exposição do produto para gerar mais publicidade e demanda para as soluções oferecidas, através das ferramentas de marketing do programa.

Sobre o Programa Intel® Software Partner

O Programa Intel® Software Partner fornece uma estrutura para soluções de desenvolvimento colaborativas usando arquitetura Intel®. De planejamento de negócios até o desenvolvimento de produtos para o mercado e vendas, o programa direciona um aumento de sucessos de negócios e oportunidades de mercado.

Aprenda mais em www.intel.com/partner.

História de sucesso por:



¹ Resultados relatados por Virtos Backups.

A Intel e o logo da Intel são nomes ou marcas registradas da Intel Corporation ou de suas subsidiárias nos Estados Unidos ou outros países.

*Outros nomes e marcas podem ser propriedades de terceiros.

Copyright © 2009 Intel Corporation. Todos os direitos reservados.

0609/BY/MESH/PDF

322285-001US