

Clientes

Prestamos os nossos serviços a empresas inseridas em vários sectores de actividade:

- Companhias de Seguros
- Indústria e Utilities
- Estado
- Entidades financeiras
- Telecomunicações
- Distribuição e Retalho
- Hotelaria, Resorts e Agências de viagens
- Restauração e Catering
- Empresas exportadoras
- Serviços

Parcerias

Fabricantes de software

Microsoft, itBase, Ponto 25, StorageCraft, Sage, WareGuest, WinRest, Wintouch, XD People, ZoneSoft

Distribuidores de equipamento

CPCdi, Databox, JP Sá Couto

Colaboradores

Freelancers e contratados

Loja Online

Venda de produtos de hardware, software e consumíveis



Rua Manuel Martins de Carvalho, 26
Santa Susana
7580-713 ALCÁCER DO SAL
96 - 309 17 04
alfredo.simoes@mail.telepac.pt



Alfredo Simões
Gerente
Consultor Principal



Apresentação

A ASCMI é uma empresa de consultoria que desde 2005 se dedica à prestação de serviços estratégicos de marketing, apoio ao desenvolvimento do negócio e serviços técnicos informáticos. O plano deste negócio foi uma iniciativa do seu gerente, colaborador de empresas multinacionais na área das tecnologias de informação e comunicação, professor de marketing no ensino superior e empresário. Com formação em Organização e Gestão de Empresas, é licenciado em Marketing e Publicidade e Pós-graduado em Marketing de Serviços.

Missão

A nossa missão é entender as dificuldades dos nossos clientes, identificar as suas causas, propor alternativas de solução e colaborar na sua implementação de modo a que o sucesso da realização garanta um ganho evidente para ambas as partes.

Visão

Entendemos que o mundo está numa rápida e constante mudança e que as boas práticas de gestão empresarial associadas à utilização de tecnologias de informação são factores críticos de sucesso para as empresas actuais e futuras.

Valores

Acreditamos que a evolução do mundo tem de passar pela utilização de energias verdes não poluentes e que as auto-estradas do futuro serão garantidas pelas novas tecnologias de informação e comunicação. Pensamos que o compromisso, a confidencialidade, o respeito e a honestidade são valores essenciais para garantir e melhorar a qualidade de vida do ser humano.



www.ascmi.com.pt

www.ascmi.com.pt

Serviços

A necessidade de introduzir maior rigor na gestão diária dos negócios, decorrente das obrigações legais, aumenta a sensibilidade para as ferramentas que automatizam e facilitam os processos de gestão, mesmo nas pequenas e médias empresas.

Prestamos os serviços que asseguram o sucesso da sua empresa com base em padrões de responsabilidade, competência e eficácia:

Serviços estratégicos de marketing

- Análise situacional
- Análise de vendas
- Gestão de produto e preço
- Auditoria de marketing
- Estudos de mercado
- Internet marketing
- Marketing internacional
- Planeamento estratégico
- Plano de negócio / Plano de marketing
- Plano de comunicação
- Recuperação de clientes incobráveis

Apoio ao desenvolvimento do negócio

- Business intelligence
- Comércio electrónico
- CRM
- Facturação certificada
- Formação
- Web design

Serviços técnicos informáticos

- Administração de sistemas
- Assistência informática
- Gestão documental
- Implementação de redes
- Sistemas operativos
- Software de gestão
- Suporte técnico



Porquê nós?

Existem muitas empresas de consultoria. Podemos demonstrar numa breve análise o que nos torna diferentes.

Apresentamos sete razões para estabelecer uma parceria com a ASCMI:

1. Entendemos de marketing, gestão e de tecnologias de informação. Percebemos como estas disciplinas são importantes para alcançar os seus objectivos de receitas e estabelecer a suas metas de lucro.
2. Temos um histórico comprovado de fornecimento de resultados com sucesso aos nossos clientes. Podemos comprová-lo através das nossas referências.
3. Nós somos especialistas na geração de tráfego no seu negócio e obtenção de vendas. Poderá ter muitos potenciais clientes a visitar o seu negócio, mas se não fizerem pedidos de informação ou comprarem os seus produtos, isso não lhe permite obter resultados.
4. Nós falamos a linguagem dos negócios, das vendas e do marketing. Não nos expressamos através de termos técnicos ou de siglas. Queremos ter a garantia de que o que falamos é entendido.
5. Baseamos os nossos conselhos e decisões na optimização da análise baseada em métricas e dados. Não actuamos com base em palpites ou preconceitos.
6. Nós não vamos pressioná-lo com um contrato de longo prazo. Nós acreditamos que se fornecermos resultados com valor superior aquele que lhe vamos facturar, de certeza que continuará a dar preferência à prestação dos nossos serviços.
7. Poderá testar as nossas competências sem risco através da nossa garantia de satisfação. Garantimos a devolução do pagamento da sua avença mensal ou do valor do seu contrato se nos apresentar uma razão de insatisfação que não possamos ultrapassar.

Metodologia:

1. Avaliação inicial das situações - Ouvir o cliente;
2. Recolha de factos adicionais - Investigar os pormenores;
3. Processamento da informação obtida - Analisar de forma pormenorizada;
4. Apresentação de proposta(s) de solução - Recomendar as alterações;
5. Dinamizar a implementação da solução - Catalizar a alteração;
6. Gestão do projecto de alterações - Implementar a solução.