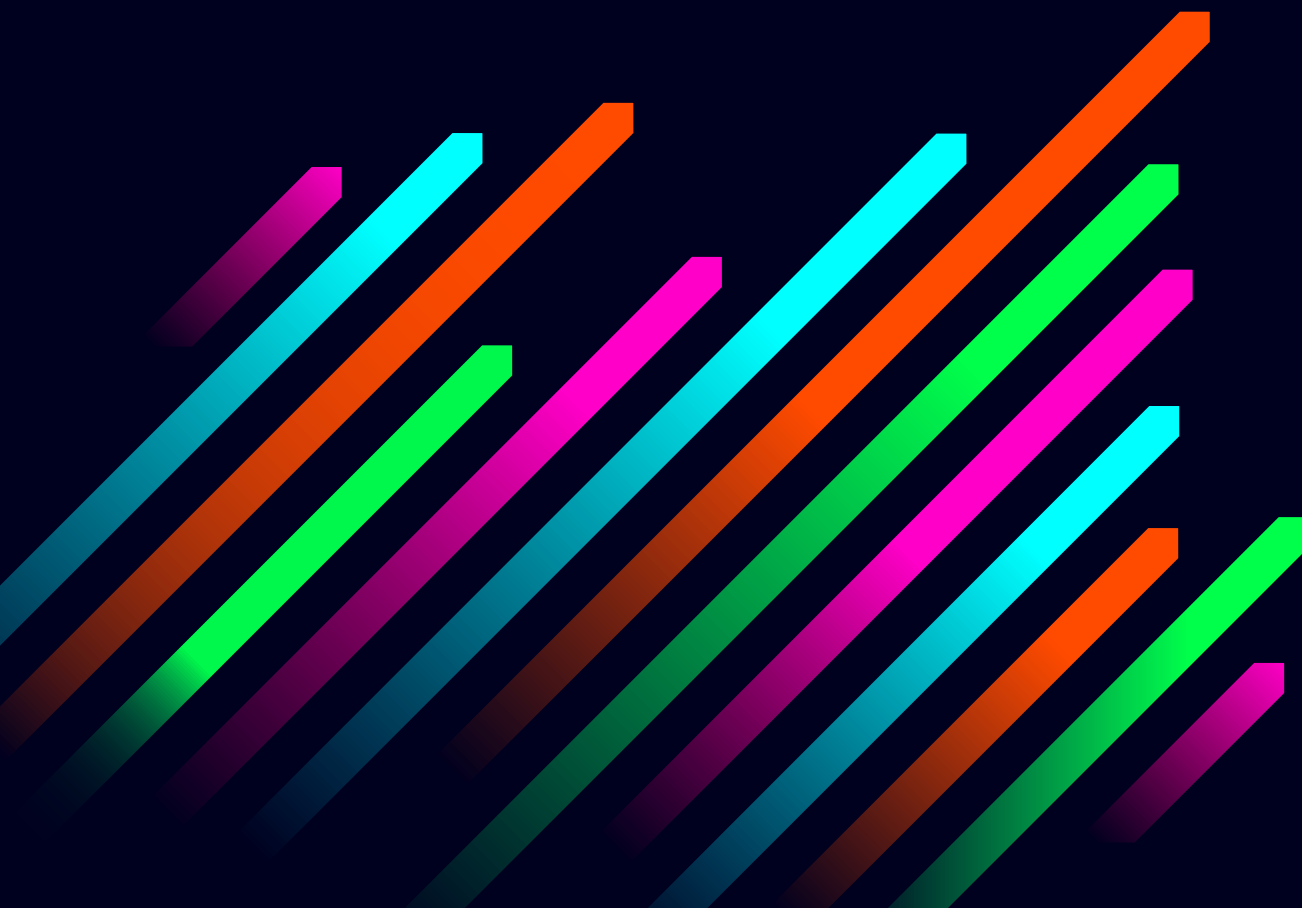


WHITEPAPER

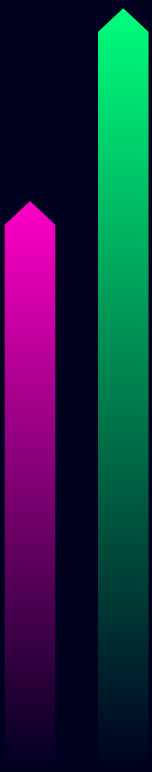
O que faz do business analytics o segredo mais bem guardado das empresas de sucesso?

Os dados estão lançados.



**“Success is a journey,
not a destination.”**

Arthur Ashe



ÍNDICE

Ser imparável – e analítico – está nas suas mãos	02
<hr/>	
Como ser imparável e alcançar o sucesso?	03
<hr/>	
• A operação automatizada é vital	03
• Surpreender o cliente pelo profissionalismo	06
• Garantir os recebimentos é um fator de sucesso	09
• Empresas de sucesso otimizam a gestão financeira	11
• A gestão do talento é um dos principais desafios da atualidade	13
• Empresas de sucesso asseguram o seu cumprimento legal	15
<hr/>	
A performance num negócio imparável	18
<hr/>	
Ready for action	19

SER IMPARÁVEL – E ANALÍTICO – ESTÁ NAS SUAS MÃOS

Se assistiu ao PHC Open Minds | Be Unstoppable ouviu várias vezes que é essencial para as empresas saberem adaptar-se às ferramentas digitais para retirarem delas o máximo proveito.

Este whitepaper foi pensado para gestores que acreditam ser possível ter uma empresa imparável, focando-se nas seis áreas que potenciam o seu sucesso.

Ou seja, para si que acredita que os dados geram informação fundamental para melhorar a tomada de decisão nessas seis áreas-chave, com benefícios acrescidos para o gestor:

- Redução de custos;
- Oportunidade de crescimento;
- Aumento da satisfação dos seus clientes;
- Competitividade do negócio;

Atreva-se a mudar a forma como olha para o business analytics e, até, para a sua empresa.

Num mercado cada vez mais orientado para os dados, uma empresa que optar por não utilizar business analytics – análise de negócios – deve ter consciência de que pode estar a colocar a sobrevivência da sua empresa em risco.

A velocidade é acelerada e se por um lado a exigência é muita; por outro, a margem de erro é cada vez menor: só as empresas imparáveis sobrevivem.

Vive-se um momento de agora ou nunca. E da mesma forma que o business analytics é fundamental para áreas bem conhecidas dos gestores que estão relacionadas com as vendas e com a rentabilidade do negócio, hoje é fundamental garantir também a retenção e o alinhamento dos colaboradores, fatores indiscutíveis de sucesso.

Hoje dizemos-lhe como.

Num universo de 1500 empresas, 50% ainda usa folhas de cálculo para analisar informação.

Fonte:
Estudo On Strategy para a PHC.

COMO SER IMPARÁVEL E ALCANÇAR O SUCESSO EM SEIS ÁREAS CHAVE DA EMPRESA, COM BUSINESS ANALYTICS?

Muito se fala de transformação digital e digitalização. Porém, de ser uma empresa digital a ser uma organização que toma decisões 100% baseadas em dados e conhecimento empírico, há um longo caminho a percorrer... principalmente se não tiver as ferramentas certas para o fazer.

Percorra connosco as seis áreas que potenciam o sucesso da sua empresa e descubra de que forma o business analytics torna este mesmo caminho mais fácil.

01 Operação automatizada é vital

Muitos sabemos o que é automatização, mas nem todos conseguimos imaginar as vantagens que diariamente traz a uma empresa e poucos sabem que está relacionada com a tão falada Inteligência Artificial.

O facto de o software ir aprendendo à medida que é utilizado, faz a diferença nos resultados. Tarefas delicadas e suscetíveis de erros, tempo perdido de correções e alterações, atrasos e coimas desnecessários, muitos são os aspetos em que a análise de dados pode facilitar a automatização de uma empresa.

Na verdade, com a automatização dos processos de negócios, o business analytics é ainda mais valioso: para além de permitir que as empresas façam a gestão do seu negócio de forma mais eficiente, garante que o gestor é proativo, agindo atempadamente face a qualquer cenário.

Mais do que dados, o gestor precisa da informação certa à hora certa. E se essa informação chegar a ele de forma automatizada e rigorosa, significa que tem as ferramentas

76% dos líderes fazem da automatização de tarefas rotineiras uma parte essencial da sua estratégia de transformação digital.

Fonte:
Estudo da Opinium para a Ricoh.

necessárias para realizar estimativas precisas.

Um aparente pormenor que faz toda a diferença no resultado: conseguir estar um passo à frente da concorrência e levar a empresa ainda mais longe.

E se, por um lado, é importante ter uma visão do estado do seu negócio em tempo real, o Painel de Snapshots disponibiliza um vasto leque de gráficos que lhe dão uma leitura imediata, seja de métricas globais ou de áreas mais específicas como artigos, clientes, fornecedores e vendas.

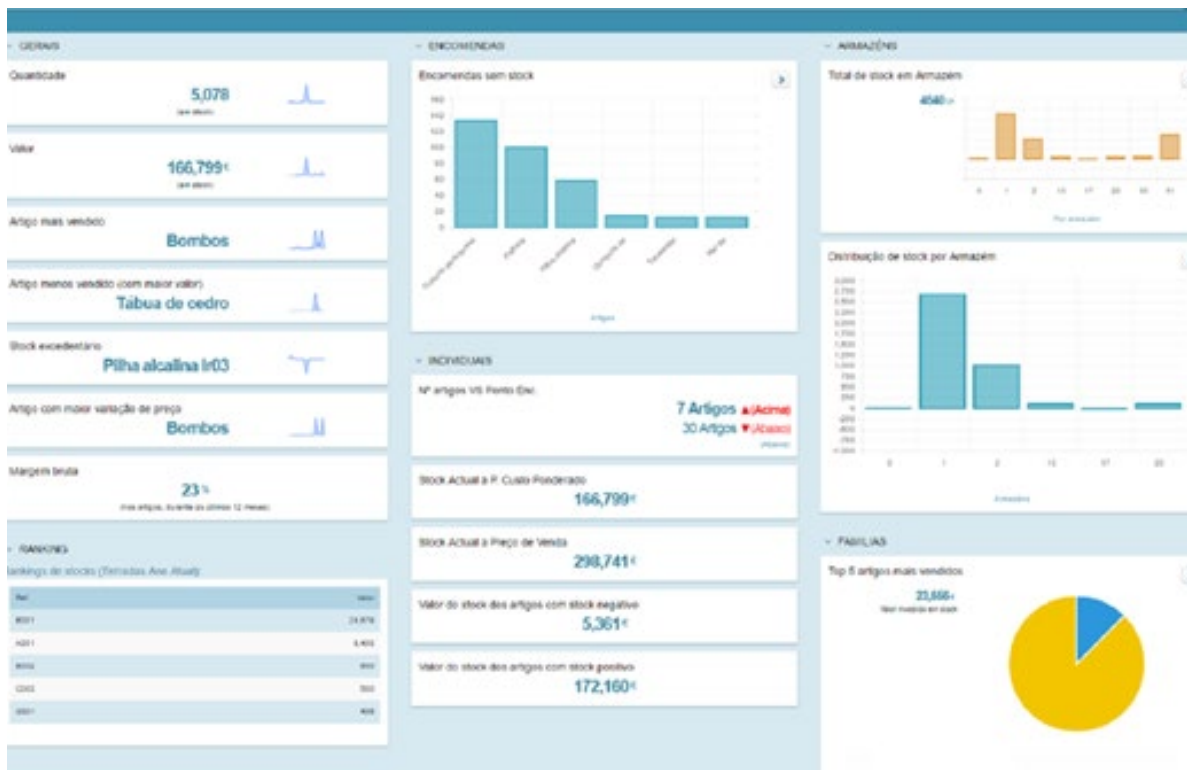
É crescente a importância que a automatização tem no dia a dia de uma empresa, em cada uma das suas diferentes áreas:

1. Controlo de números de série e de equipamento;
2. Inventário físico para assegurar quantidades de stock;

3. Reconciliação bancária inteligente;
4. Cobranças ágeis e mais rápidas.

A automatização aliada ao business analytics pode ajudar ainda mais as empresas a gerir as operações do dia a dia, melhorar a eficiência operacional das equipas, reduzir custos e aumentar os lucros.

Para que uma empresa seja bem-sucedida é fundamental que estes automatismos sejam convertidos em análises organizadas pelas diversas áreas da empresa.





64% dos colaboradores acreditam que a empresa ganharia mais valor se tivesse acesso à tecnologia certa. 78% defendem que as ferramentas de automação são uma solução para reduzir tarefas rotineiras.

Fonte:
estudo da Opinium para a Ricoh.

02 Surpreender o cliente pelo profissionalismo

A mudança de paradigma assente na revolução tecnológica a que hoje assistimos exige soluções eficientes que permitem oferecer a melhor experiência possível ao cliente.

8 em cada 10 pessoas esperam utilizar assistentes inteligentes para fazer compras online ou controlar as suas casas.

Fonte:
Estudo "Experience 2030: The Future of Customer Experience", realizado pela FUTURUM em parceria com o SAS.



É cada vez mais habitual optar por uma visão integrada e conectar dispositivos que emitem dados constantemente nos vários pontos de venda.

Como?

Através de plataformas analíticas que mapeiam este percurso e permitem aprofundar o conhecimento das necessidades e hábitos fundamentais.

A associação de atividades e documentos aos negócios permite criar análises que avaliam o sucesso das estratégias comerciais adotadas, os tempos médios de fecho de negócio, e outros indicadores importantes.

Um dos casos mais flagrantes é o e-commerce. Uma dedicação ao cliente que o coloca no centro das preocupações e aprofundam uma *customer journey* mais cuidada e atenta, a um consumidor cada vez mais conhecedor e exigente.

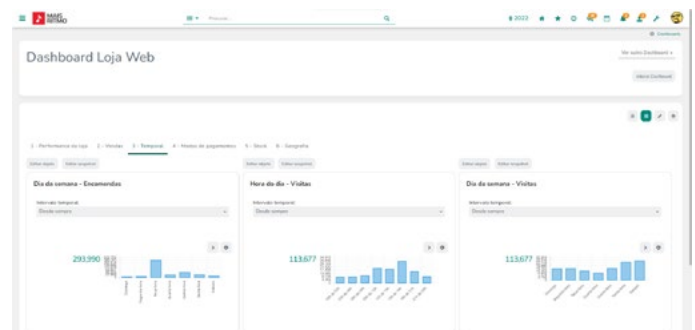
Afinal, no caso do e-commerce e não só, sabemos que a probabilidade de um cliente satisfeito voltar, é elevada.

Até 2022, o valor total das vendas de Bens de Grande Consumo em Portugal, via e-commerce, deverá ultrapassar os 415 milhões de euros, 1,6% do total das vendas. A nível mundial, as vendas BGC online podem atingir 387 mil milhões de euros.

Fonte:
Relatório Nielsen "Future Opportunities in FMCG E-Commerce".

Sempre que o cliente reage, as empresas têm de estar preparadas para dar resposta. Estes momentos são determinantes para criar experiências únicas, inspiradoras e que permitem superar as expectativas dos clientes, de uma forma que nunca foi vista.

Os gráficos e as análises são, assim, ferramentas essenciais para gerir e fazer crescer o seu negócio com todo o rigor. O PHC CS disponibiliza um dashboard totalmente configurado para que possa analisar, a cada momento, os mais variados aspetos da loja online do PHC CS: performance global, vendas, temporal, modos de pagamento, stocks, geografia, entre outros.

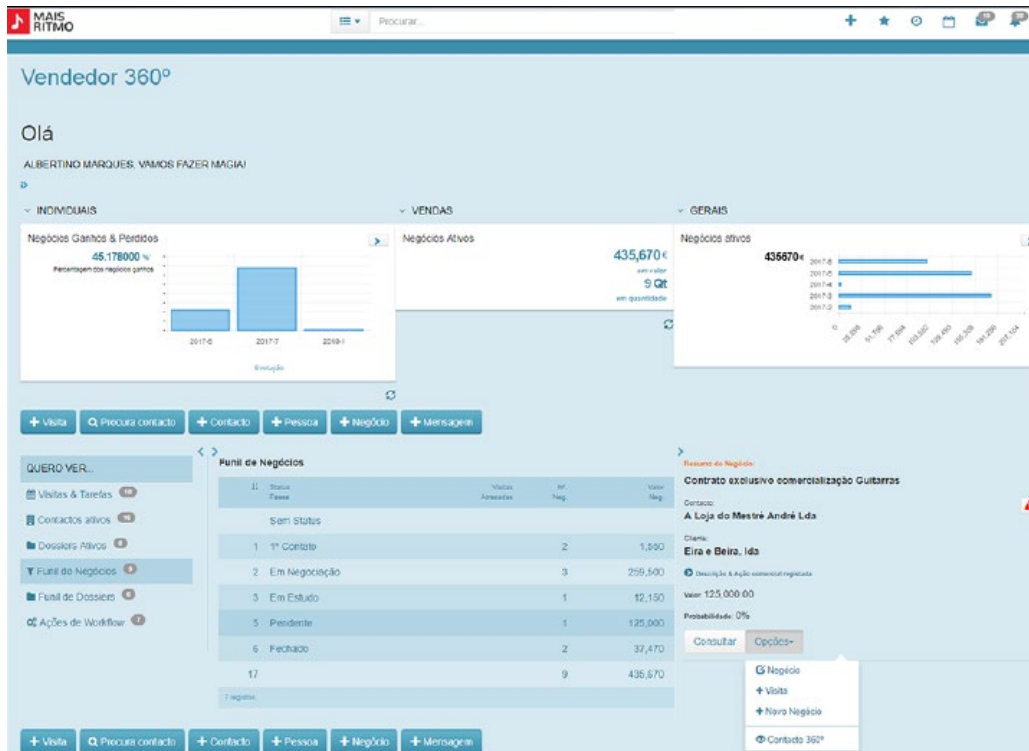


Com a explosão do digital e a imposição do mercado global, são cada vez mais os utilizadores que optam por vender os seus produtos e/ou serviços no mundo digital.

E para os clientes do comércio eletrónico B2B, as compras online desempenharão um papel cada vez mais importante na sua empresa. Aliás, as grandes tendências do mercado e dos consumidores são transversais tanto a empresas como a consumidores finais, tanto seja particulares como estatais.

Mais do que observar o histórico e as escolhas do consumidor, atualmente os gestores precisam de garantir que os seus negócios são sempre que possível acompanhados por uma visão 360°.

No PHC CS, ela está ao alcance de um clique:



É cada vez mais importante prestar atenção à forma como o futuro se está a moldar no que diz respeito ao acompanhamento do cliente. Os ciclos estão a encurtar cada vez mais.

Tudo aquilo que fazemos tem impacto, mas é um impacto cada vez mais curto. Por isso, é fundamental entregar ainda mais valor e de forma contínua. Caso contrário, o cliente que é mais exigente e informado, vai perceber que a solução que tem à data pode não ser a ideal.

Mais do que ter informação, é preciso saber usá-la da melhor maneira.

03 Garantir os recebimentos é um fator de sucesso

Tão ou mais fundamental quanto as vendas é garantir que a empresa consegue garantir todos recebimentos que tem em falta. Uma visão mais precisa da saúde financeira da empresa, que demonstra a capacidade que tem para gerir o seu dinheiro.

Numa área tão determinante para a sobrevivência da empresa, a utilização de business analytics nos recebimentos pode trazer muitas vantagens com múltiplos reflexos e, claro, consequências:

1. Descobrir padrões de pagamento

Com essa informação, a empresa pode ajustar as suas políticas de cobrança e oferecer incentivos para os clientes que pagam atempadamente;

2. Conseguir prever o fluxo de caixa

Com base nos pagamentos recebidos e nas datas de vencimento das faturas, é possível à empresa planear melhor as suas despesas e investimentos;

3. Detetar clientes incumpridores

Só assim é possível saber quais os clientes que podem representar um risco para a saúde financeira da empresa e saber como atuar, em caso de necessidade.

4. Melhorar a relação com os Clientes

Entender o comportamento dos clientes em relação aos pagamentos permite desenvolver estratégias que garantam uma resolução rápida de problemas relacionados com pagamentos.

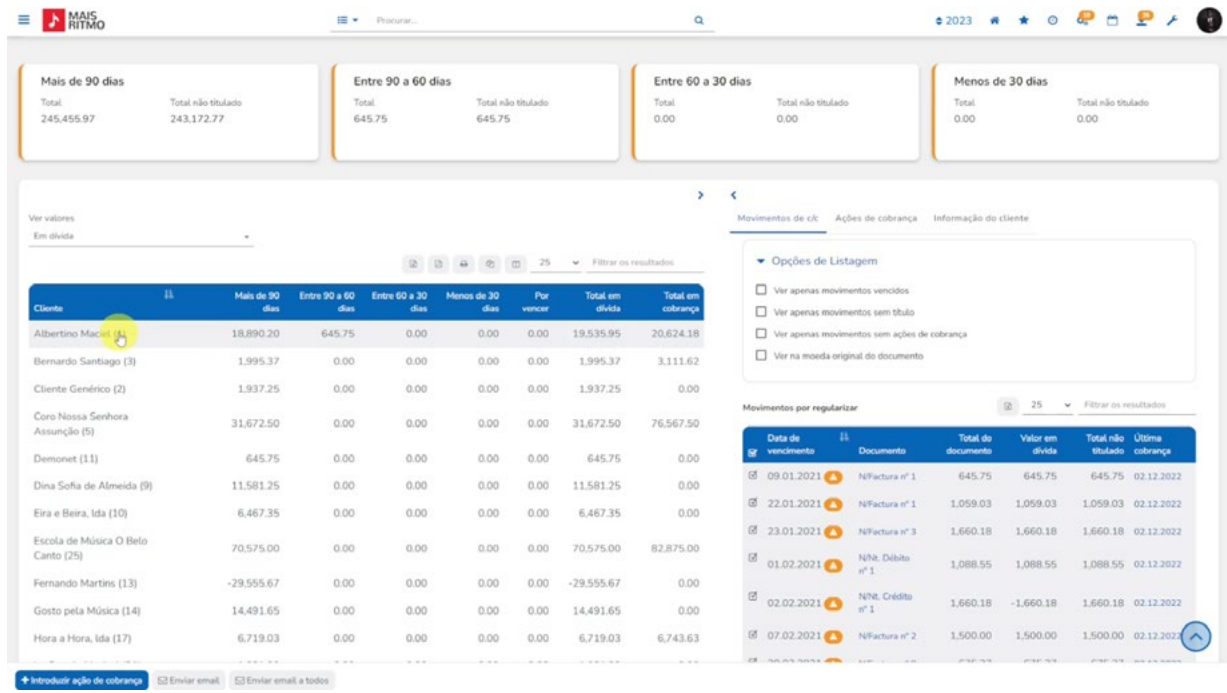
5. Identificar oportunidades de up-sell e cross-sell

Imagine que pode identificar as oportunidades de upsell e cross-sell. Imagine que optar pela campanha certa para o cliente certo. O resultado é óbvio: melhores resultados e mais vendas.



Todos sabemos a importância que a saúde da tesouraria tem para uma empresa. Cobrar de forma eficaz e profissional as dívidas de clientes não é uma tarefa fácil. Para além de que, se esta gestão não for bem feita, as dívidas acumulam-se e a liquidez da empresa pode ficar comprometida.

O Monitor de Dívidas e Cobranças do PHC CS foi criado precisamente a pensar na necessidade de controlar e gerir as dívidas. Através dele, é possível fazer uma gestão de cobranças integradas num único local, sem ter de recorrer à conta corrente de cada cliente.



- Além disso, permite ainda:
- 1. Visualizar análises temporais;
 - 2. Executar e consultar ações de cobrança;
 - 3. Apresentar o total de dívidas e o total vencido;
 - 4. Visualizar os montantes em dívida e os prazos de recebimento.

Ou seja, a análise de dados pode agilizar os recebimentos da empresa e facilita a gestão financeira e a tomada de decisões estratégicas: quanto mais dados conseguir obter, mais fundamentada é a sua decisão.

04 Empresas de sucesso otimizam a gestão financeira

A sobrevivência do negócio depende da sua saúde financeira. Só assim pode dar garantias de crescimento e competitividade no mercado, a longo prazo.

Com base no saldo atual de tesouraria e através do lançamento das várias despesas e receitas previstas, o PHC CS está preparado para apresentar automaticamente a evolução do saldo previsível de tesouraria da empresa, realçando o momento em que pode ter problemas de tesouraria e em que montantes.

Esta é informação vital não só para o dia a dia da empresa, como a nível estratégico. Num único ecrã está reunida informação do volume de faturação e da sua variação, da saúde financeira da empresa e da evolução do volume de compras.

Os dashboards do PHC CS são instrumentos valiosos que fazem previsões com o mínimo de margem de erro possível, permitindo ganhar eficácia:



Da mesma forma, é importante também identificar as tendências financeiras do negócio, tais como uma quebra de vendas ou o aumento de despesas em determinadas áreas, para concretizar uma planificação financeira mais precisa e eficaz.

Só a monitorização constante desde enorme volume de informação e das respetivas métricas permite acompanhar os principais indicadores financeiros – ROI, lucro líquido, faturação, entre outros – e agir sempre que necessário.

Os benefícios são muitos:

1. Confiança nos saldos de tesouraria;
2. Segurança antifraude;
3. Controlo financeiro mais preciso;
4. Tempo aproveitado com valor acrescentado.

Em 1500 empresas analisadas em Portugal, 60% faz a reconciliação bancária internamente. Porém, 51% não usa o software para ajudar nesta tarefa.

Fonte:
Onstrategy

As reconciliações bancárias são um bom exemplo de quanto o tempo e a eficácia dão a ganhar aos gestores e aos departamentos financeiros.

Por ser uma tarefa delicada, morosa e suscetível de erros que podem sair muito caros, já há muito tempo que a reconciliação bancária tem tido o foco da PHC Software, de forma a simplificar este processo.

O PHC CS permite importar o extrato bancário, que pode descarregar diretamente do seu *home-banking*.

Os movimentos importados e os movimentos de tesouraria por reconciliar serão apresentados em duas grelhas, lado a lado, para que seja efetivamente simples efetuar a reconciliação:



Os automatismos inovadores que estão na origem desta fantástica possibilidade permitem identificar rapidamente os movimentos a reconciliar, inserir diretamente os movimentos bancários que ainda não tinham sido registados na tesouraria ou explorar os movimentos registados.

05 A gestão do talento é um dos principais desafios da atualidade

O mundo da análise de dados chegou à gestão de pessoas, habitualmente denominados de *people analytics*.

Mais do que meras opiniões subjetivas, hoje os gestores precisam de objetividade. Razão que explica o facto das análises de dados, quando são aplicadas à gestão de pessoas, proporcionam tomadas de decisão mais incisivas.

Garantem ainda um acompanhamento cuidadoso dos colaboradores, para que os gestores saibam sempre onde, quando e como agir.

Trazem ainda muitas outras vantagens à sua empresa:

- **Capacidade de decisão e precisão**

Tomar decisões mais assertivas na gestão dos colaboradores, baseadas em dados e números – e não apenas na intuição – tem vantagens de custo, produtividade ou *engagement*;

- **Revelar aquilo que não se conhece**

É frequente que os dados agregados revelem informação que, até aí, era desconhecida;

- **Ajudar na estratégia da gestão de pessoas**

Ao assentarem as suas decisões e aconselhamentos em mais análises de dados, as equipas de recursos humanos posicionam-se de forma sustentada e dão um carácter científico à sua função;

- **Antecipação de cenários possíveis**

Capacidade de fazer análise preditiva com base em dados permite antecipar, por exemplo, quais os colaboradores em risco de saída ou os líderes menos eficazes na sua liderança;

- **Medir o impacto das ações**

Conseguir medir os impactos e a eficiência das

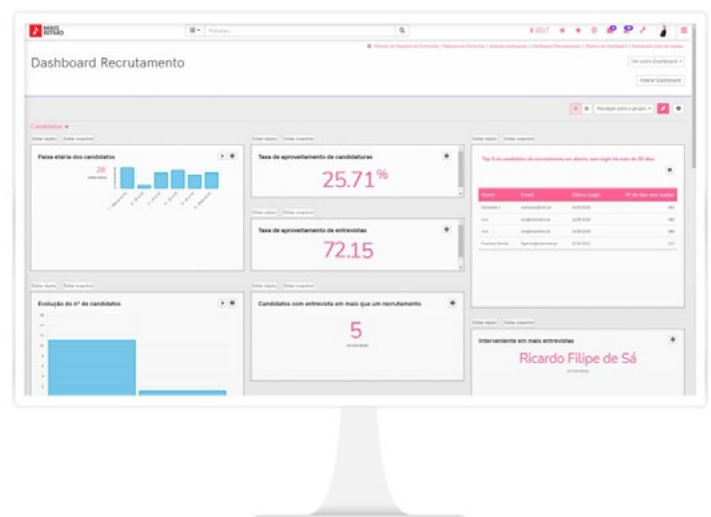
ações implementadas abre novas perspetivas não só na gestão de pessoas como na estratégia da empresa;

- **Gerir a cultura e o bem-estar na organização**

A felicidade e o bem-estar dos colaboradores têm impacto direto na sua produtividade. Também o bem-estar pode ser medido para ser gerido.

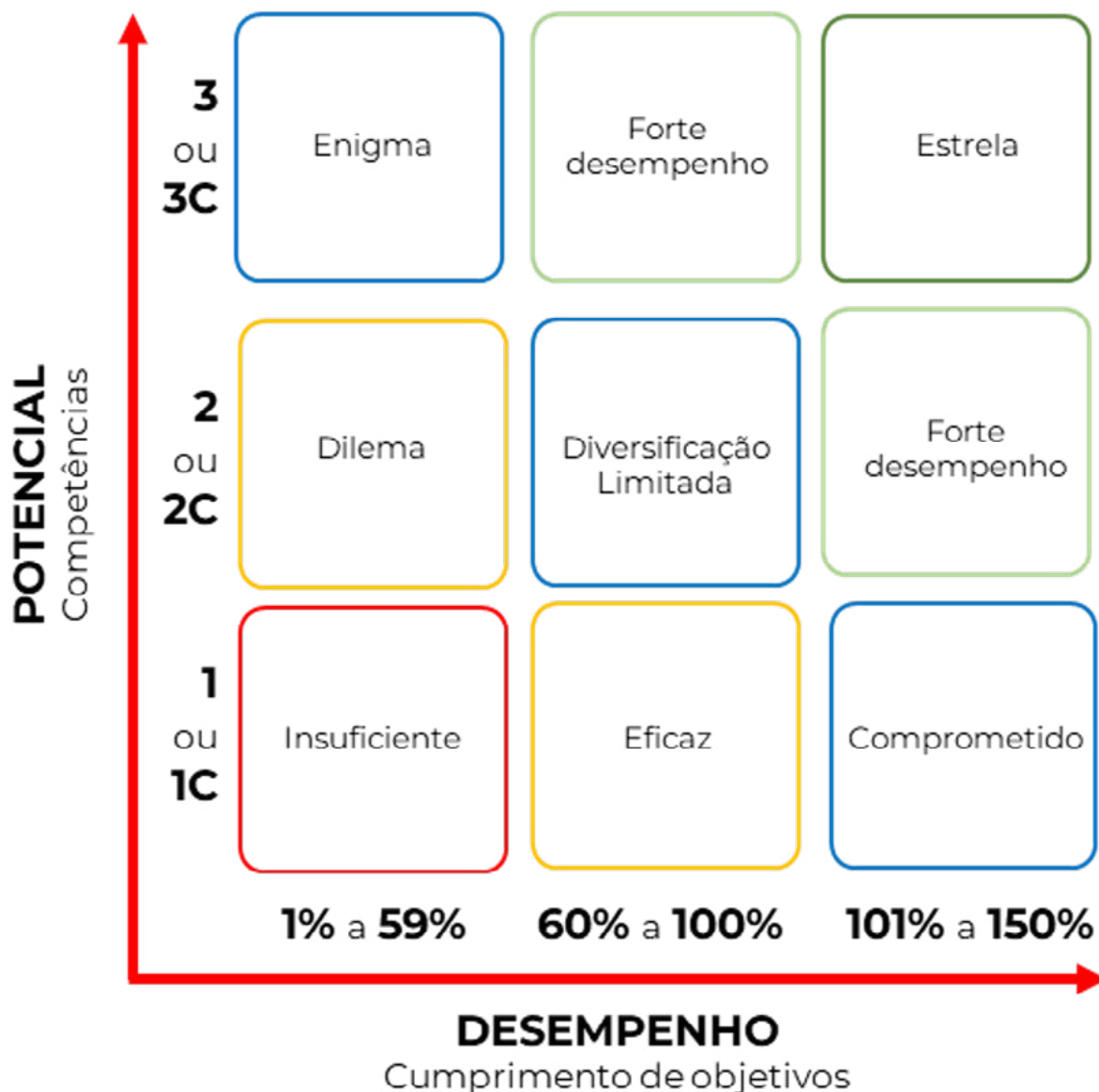
Ou seja, decisões atempadas são decisões mais acertadas: mais do que a simples análise de dados, o *people analytics* pressupõe uma nova abordagem à gestão integrada de pessoas numa empresa.

Atualmente, a retenção de talentos faz da gestão de recursos humanos uma das grandes tendências para as empresas. Mais do que processar vencimentos e gerir os recursos humanos da organização, o Human Capital Management alinha a tecnologia mais avançada com os talentos da organização, de forma a obter uma rentabilidade mais apurada do negócio, desde o primeiro momento:



Só assim conseguem obter uma visão panorâmica da empresa que contempla todas as fases da jornada do colaborador – *employee journey* – e que assenta em quatro pilares cruciais que, ao mesmo tempo, contribuem para a diferenciação das simples soluções de recursos humanos disponíveis no mercado.

A matriz de talento, no PHC CS, é outro instrumento poderoso no que diz respeito à retenção de talento na empresa, dado que permite identificar as pessoas que estão a progredir na organização e mostrar quais as competências chave de cada um:



Em 2020, a carga fiscal atingiu os 70,4 mil milhões de euros, o que corresponde a 34,8% do PIB – Produto Interno Bruto.

Fonte:
INE.

06 Empresas de sucesso asseguram o seu cumprimento legal

Quando as leis são respeitadas, as empresas e os indivíduos sentem-se mais seguros e confiantes para investir, empreender e criar empregos. Ou seja, é fundamental para garantir a justiça, a igualdade e o desenvolvimento económico e social do país.

No dia a dia da empresa, traz ainda inúmeras vantagens que são fundamentais para o bom funcionamento das organizações:

Redução do risco: o software de gestão é fundamental para evitar penalizações pelo incumprimento de leis, regulamentos ou normas;

Antecipação de problemas: ao identificar e gerir os riscos, permitindo que as empresas tomem medidas preventivas para mitigá-los;

Acesso a financiamento e participação em concursos públicos: as empresas que cumprem as leis e as suas obrigações têm acesso mais fácil ao financiamento.

Empresas cumpridoras são, por isso, mais competitivas.

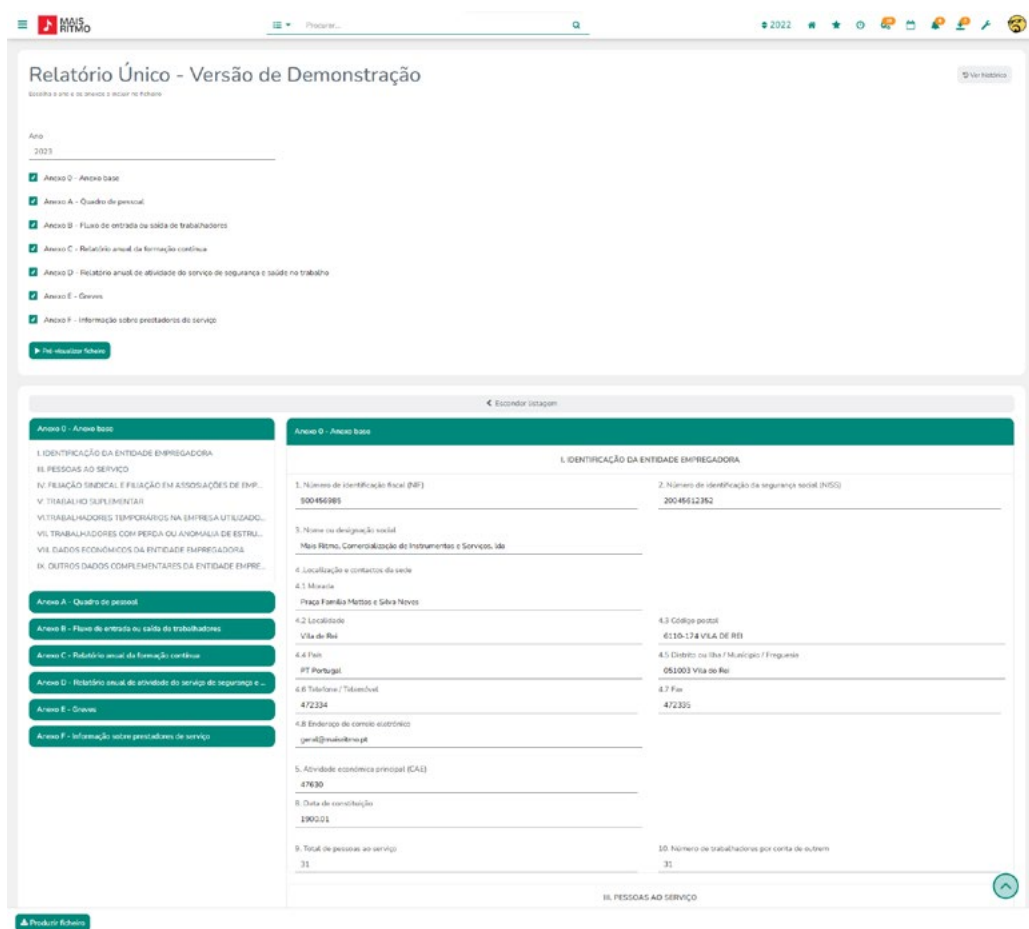
Por um lado, evita a evasão fiscal – que pode ter como consequências multas, penalidades e até mesmo sanções criminais. Por outro, permite reduzir o desperdício na empresa e, com ele, alguns gastos que se tornam desnecessários – utilização de menos documentos físicos, como papel e tinteiros, tal como o desperdício de espaço e recursos necessários para armazenar e gerir documentos físicos.

A exigência do mercado obriga a que a responsabilidade legal seja cada vez mais complexa e as consequências financeiras de não cumprir cada vez mais pesadas.

É inegável que as empresas cumpridoras são vistas como mais responsáveis e éticas, o que pode aumentar a sua atratividade para clientes e fornecedores; o business analytics monitoriza continuamente a conformidade legal das empresas e acelera a tomada de decisão consistente e, acima de tudo, cumpridora.

E se o seu software de gestão permitisse controlar totalmente os seus dados fiscais, a automatização dos seus relatórios e o apoio ao cumprimento das suas obrigações legais?

E se fosse capaz de garantir o correto preenchimento do ficheiro SAFT-PT, IES ou Relatório Único que tem de enviar à Autoridade Tributária?



O PHC CS torna mais fácil cumprir com toda a segurança as suas obrigações fiscais: a tempo e horas, sem erros nem preocupações.



A PERFORMANCE NUM NEGÓCIO IMPARÁVEL

No mundo de incerteza que hoje se vive, as empresas de mid-market precisam de ter do seu lado um software de gestão que lhe dê garantias de sucesso. O business analytics é, neste sentido, uma peça incontornável.

Ele transforma em realidade aqueles que são os maiores desejos dos gestores:

- Tomada de decisões baseadas em dados e factos;
- Melhoria da eficiência operacional através da identificação de pontos fracos;
- Atendimento personalizado ao cliente;
- Descoberta de novas oportunidades de negócio;
- Redução de custos.

As empresas precisam de criar condições para tomarem decisões estratégicas, identificarem oportunidades e riscos, ganhar tempo e reduzir perdas.

Se procura um novo software de gestão ou quer rentabilizar o seu PHC CS, saiba aquilo que pode ganhar.

Quer,

1. Operacionalizar a automatização da empresa?
2. Surpreender o cliente?
3. Garantir os recebimentos?
4. Otimizar a gestão financeira?
5. Gerir pessoas é determinante para o sucesso?
6. Assegurar o cumprimento legal?

Com o software de gestão PHC CS, querer é poder. Com o ERP da PHC: a produtividade é incrementada por dados, e explicamos porquê:

1. Porque garante ter informação exata e fiável na hora, com acesso ao minuto aos níveis de desempenho do negócio;
2. Porque permite tomar decisões mais rápidas, com impacto direto na diferenciação competitiva;
3. Porque a elaboração de dashboards de analytics, análises, listagens e snapshots disponíveis no software aliviam a sobrecarga de informação e excesso de dados;
4. Porque disponibiliza uma ferramenta estratégica de excelência que permite aos gestores decidirem mais e melhor.

Os investimentos diretos em transformação digital vão acelerar para um crescimento anual médio de 16,5%, no período entre 2022 e 2025.

Fonte:
IDC.

READY FOR ACTION?

O PHC CS é o software de gestão que desenvolve o seu negócio.

Tire o máximo partido do software de gestão PHC CS e ganhe liberdade de ação para realizar em poucos segundos as tarefas do dia-a-dia, seja no computador, smartphone ou tablet, esteja onde estiver.

Descubra as suas potencialidades com uma demonstração personalizada:

Pedir demo



EXCELÊNCIA OPERACIONAL COM RECURSO À TECNOLOGIA

Tiago Oliveira Santos
CEO Ar Telecom



A excelência é um dos valores enunciados por quase todas as empresas, porém é comumente entendida como a mera capacidade de uma organização de executar as suas operações de forma eficiente e eficaz. Na realidade, excelência significa a **procura contínua de melhores soluções e resultados**, na perspectiva dos diferentes stakeholders da organização: clientes, acionistas, colaboradores e fornecedores.

Acima de tudo, a excelência operacional é uma cultura que deve estar enraizada em todos os stakeholders, mas em especial nos colaboradores, em que todos devem permanentemente e instintivamente questionar tudo: desde a forma como um processo está a ser realizado, até à forma como se interage com os clientes.

Claro que a tecnologia acaba por desempenhar sempre um papel essencial nas melhorias implementadas numa organização. A utilização da tecnologia como **ferramenta de recolha e análise de informação**, é uma

realidade que quase todas as empresas têm implementada, embora com diferentes níveis de maturidade. Nesta vertente, as barreiras à entrada têm diminuído pela evolução das soluções Cloud, que nesta matéria oferecem tecnologias acessíveis a empresas de todas as dimensões, que antes estavam, exclusivamente, ao alcance das grandes organizações.

Um dos casos de uso mais interessantes, é a utilização da tecnologia para melhorar a **experiência do cliente**. Desde há muito tempo que as tecnologias de gestão do relacionamento com o cliente (CRM) têm um papel central na vida das empresas, como ferramentas de rastreio e fornecimento de informações relevantes sobre os clientes. As tecnologias emergentes de chatbot e de análise de dados baseadas em AI e em Machine Learning, são a evolução natural do CRM e já estão a ser adotadas em muitas empresas, proporcionando uma experiência multicanal, altamente focada nas suas necessidades e disponíveis 24 horas por dia.

Sem dúvida, um dos casos mais comuns é o uso da tecnologia para **melhorar e automatizar processos**. Nesta área, existem inúmeros exemplos, mas também um espaço ainda maior para a inovação. Desde os tradicionais sistemas de gestão de inventário, faturação ou gestão de projetos, soluções já muito utilizadas pelas empresas, surge agora a oportunidade de elevar a outro nível estas ferramentas. Desde a utilização das novas tecnologias de realidade virtual para ajudar os colaboradores a encontrarem mais rapidamente o que procuram num espaço físico, até à capacidade de um sistema AI adivinhar o que o colaborador vai necessitar de seguida, facilitando-lhe o acesso, a imaginação é o único limite à capacidade das empresas melhorarem e automatizarem os seus processos.

Sendo a excelência essencialmente uma questão de cultura organizacional, a tecnologia é um dos principais instrumentos para conseguir comunicar e reforçar essa cultura, por proporcionar uma grande diversidade de meios

de **comunicação interna e externa entre todos os stakeholders**, equipas, clientes, fornecedores e acionistas. Nesta área existem muitos casos de uso, desde a tradicional intranet, ferramentas de captação e desenvolvimento de talentos, até às mais inovadoras redes sociais colaborativas que permitem a partilha de informação dentro da organização.

Também como ferramenta de **conetividade, segurança e colaboração**, a tecnologia proporciona uma vantagem competitiva sustentável às empresas. Através das soluções de colaboração e de conetividade e segurança que as suportam, as empresas têm agora **acesso a colaboradores, fornecedores e clientes de todas as geografias**. Esta realidade traduz-se numa oportunidade única de diversificação da exposição da empresa a diferentes culturas e mercados, que têm sempre como resultado o enriquecimento da cultura da organização com novas ideias, novas formas de encarar o trabalho e acima de tudo, desenvolvimento de novos negócios.

A tecnologia desempenha assim um papel determinante no sucesso das empresas na medida em que independentemente da dimensão ou setor de atividade, permite de uma forma holística melhorias excecionais nos processos internos, na otimização de custos, na fiabilidade da informação, no apoio às tomadas de decisão ou mesmo na interação com clientes e fornecedores.

Em suma, a excelência operacional com recurso à tecnologia traduz-se na melhoria efetiva a nível transversal das organizações com efeito no aumento de produtividade, numa verdadeira cultura de excelência assente na satisfação dos colaboradores, na qualidade dos produtos e serviços prestados a clientes e no aumento dos lucros de forma sustentável e diferenciadora face à concorrência.



Naturalmente tecnológicos

5 COISAS QUE TEM DE SABER SOBRE A COVERFLEX

Lançada em janeiro de 2021, a plataforma da Coverflex é usada por mais de 70 mil colaboradores de mais de 3.400 empresas em Portugal.

Como surge a ideia de criar a Coverflex?

Surge das experiências passadas dos fundadores: Luís Rocha (ex-TUI Musement), Miguel Santo Amaro (ex-Uniplaces), Nuno Pinto (ex-Kide), Rui Carvalho (ex-Unbabel) e Tiago Fernandes (ex-Bitmaker). A forma como se trabalha está a mudar, mas a compensação - salário, bónus, ações e benefícios - não evolui há décadas, e que a atual abordagem de 'one-size-fits-all' na gestão de benefícios é rígida e ultrapassada porque não consegue satisfazer as necessidades do mercado de trabalho moderno. Como empreendedores, tendo criado e estado à frente de empresas em diferentes setores, depararam-se repetidamente com os mesmos problemas na compensação dos colaboradores: a existência de múltiplos prestadores de compensação, falta de transparência, informação fiável e flexibilidade. A Coverflex está a mudar isso.

Qual é o primeiro produto da Coverflex?

É uma plataforma de gestão de benefícios all-in-one: a solução de compensação flexível que permite às empresas reduzir custos e maximizar o potencial de rendimentos dos seus colaboradores. A Coverflex oferece, através de um cartão Visa e de uma app, acesso a várias categorias diferentes de despesas: Coverflex Infância, Transportes Públicos, Tecnologia, Poupança e Reforma, Formação Profissional, Despesas com educação, Saúde e bem-estar, ginásio e fitness, e despesas sénior.

A que necessidades responde?

A solução responde às necessidades dos dois protagonistas: por um lado, às empresas, que podem agregar a gestão da compensação para além do salário - benefícios, seguros, subsídio de refeição e descontos exclusivos; por outro, às dos colaboradores, possibilitando desbloquear todo o seu potencial de rendimentos, personalizar o seu pacote de compensação e escolher onde e como querem investir o seu orçamento naquilo que mais lhes convém, usando o seu cartão pessoal VISA e a aplicação. Tudo para conseguirmos criar uma nova categoria de produto: a de Compensation-as-a-Service (Caas).

Qual é a marca diferenciadora da Coverflex?

É o produto. A plataforma que construímos é simples, intuitiva e inclusiva, o que faz com que a Coverflex possa ser usada por colaboradores diversos: porque se adapta às diferentes necessidades e distintos momentos da vida de cada um dos Coverflexers.

Quantas pessoas já usam Coverflex?

Mais de 70 mil pessoas em 3600 empresas, em Portugal, já usam a plataforma da Coverflex.

A melhor solução para tudo o que é compensação.

Contamos com a confiança de
mais de 3.400 empresas e 70.000
colaboradores em Portugal

Vamos falar?



Na PHC Software, aliamos a experiência de gestão ao desenho de software, para criar soluções, adaptáveis e completas, que proporcionam flexibilidade ao dia a dia das empresas e aceleram a tomada de decisão.

Hoje as empresas têm desafios comuns de gestão e o software é a chave da liberdade para o crescimento e sustentabilidade.

Por isso, temos um conjunto de soluções de gestão abrangentes e adaptáveis, quer para as áreas críticas das empresas, quer para os setores de atividade em que se inserem.

phcsoftware.com

