

VisionWay ajuda os clientes a reduzir os custos e a aumentarem a eficiência



Perfil do parceiro

Nome e cargo: José Ferraz, CEO Sócio Gerente

Empresa: VisionWay Sistemas de Informação Lda.

Localização: Lisboa, Portugal

Funcionários: 35

Sector: Fornecedor de soluções de TI

Principais capacidades: Consultoria em gestão de níveis de serviço, concepção e implementação de soluções

Duração da parceria: Seis anos

Desde a sua formação, em 2002, a VisionWay passou de apenas dois funcionários a 35. Sócio fundador, José Ferraz, explica como trabalhar com a CA Technologies irá ajudar a VisionWay a aumentar as suas receitas e a trazer valor acrescentado aos seus clientes.

P: Como começou a sua parceria com a CA Technologies?

Em 2003, começámos a procurar uma solução para complementar a nossa prática de consultoria em gestão de níveis de serviço. Depois de analisarmos o mercado, em 2004, seleccionámos o Oblicore Guarantee devido à sua arquitectura aberta, funcionalidade detalhada, facilidade de utilização e sintonia com as nossas metodologias de melhores práticas. Quando a CA Technologies adquiriu a Oblicore, em 2009, a relação transitou naturalmente

P: Que desafios a VisionWay e a CA Technologies ajudam os clientes a ultrapassar?

Nos últimos oito anos, a gestão de níveis de serviço tem adquirido maior importância, à medida que as organizações reconhecem como esta disciplina pode ajudar os departamentos de TI a aportar maior valor e em sintonia com o negócio. Por exemplo, uma abordagem holística que combina pessoas, processos e o CA Oblicore Guarantee não só pode ajudar os clientes a melhorarem a sua eficiência e a fazerem face aos cortes orçamentais, mas também salvaguardar a disponibilidade e a qualidades dos serviços de TI..

A VisionWay e a CA Technologies permitem às organizações alcançarem estes benefícios, ajudando-as a:

- avaliar os requisitos de fornecimento de serviço do negócio e atribuir as prioridades adequadas aos respectivos sistemas e aplicações;

- compreender os custos e o desempenho dos serviços de TI para estabelecer uma base para melhoria contínua;
- eliminar as tarefas manuais envolvidas na geração de relatórios de nível de serviço;
- estabelecer acordos de níveis de serviço e indicadores chave de desempenho (KPIs) para garantir a qualidade do serviço;
- criar uma estrutura de suporte ao fornecimento de serviços em Cloud.

P: Como ajudam os vossos clientes a maximizarem o seu investimento no CA Oblicore Guarantee?

Concebemos soluções de gestão de níveis de serviço com base nas necessidades de negócios individuais dos nossos clientes, tirando partido do CA Oblicore Guarantee para fornecermos uma base sólida. Implementar novos processos pode constituir uma mudança cultural bastante grande para algumas organizações, por isso, ajudamos a garantir que a implementação decorre o mais tranquilamente possível e disponibilizamos o acesso a programas de formação da CA Technologies para facilitar uma adaptação rápida.

Concebemos uma metodologia de consultoria conhecida como os Sete Passos para o Sucesso, que se baseia nas melhores práticas da indústria. Esta metodologia ajuda-nos a trazer valor acrescentado aos nossos clientes em torno da solução CA Oblicore Guarantee.

O nosso trabalho não pára após a implementação da tecnologia; a gestão de níveis de serviço pode ter uma curva de aprendizagem acentuada. Os clientes pedem-nos muitas vezes para os ajudarmos a desbloquear funcionalidades avançadas do CA Oblicore Guarantee ou a ampliar a estrutura de KPI e as capacidades de geração de relatórios, à medida que a organização amadurece.

P: Que vantagens traz para o vosso negócio a relação com a CA Technologies?

A CA Technologies proporciona aos seus parceiros uma excelente gestão de conta e uma vasta gama de serviços de suporte, incluindo um portal online para parceiros, sistemas de e-Learning e oportunidades para realizar eventos e actividades de marketing em conjunto.

A parceria ainda é recente, mas planeamos tirar todo o partido destas vantagens no futuro para aumentarmos o nosso conhecimento relativamente à solução e expandirmos as vendas.

P: Como espera que a parceria com a CA Technologies se venha a desenvolver?

Acreditamos que a relação com a CA Technologies nos irá ajudar a elevar o nosso negócio ao próximo nível. Trabalhamos de perto com as equipas da CA Technologies responsáveis pelas vendas e pelas contas em Portugal para explorar as oportunidades do CA Oblicore Guarantee, e esperamos alcançar um crescimento de receitas em consequência dos nossos esforços conjuntos. Em particular, planeamos expandir os nossos serviços aos países mais próximos, o que nos proporcionará uma base de clientes muito maior.

Apesar de, actualmente, oferecermos apenas o CA Oblicore Guarantee, pretendemos alargar os nossos serviços no futuro para incluir outras soluções como o CA Service Desk Manager e o CA Application Performance Manager, uma vez que estas também poderão trazer vantagens significativas aos nossos clientes.

Acerca do Programa de Parceiros da CA

O Programa de Parceiros da CA permite a empresas especializadas associarem-se à CA e fornecerem soluções utilizando a sua vasta gama de produtos. Estas empresas beneficiam da organização global da CA e do seu compromisso para com o desenvolvimento de software de qualidade. **Melhores Resultados. Juntos.**

Saiba como o Programa de Parceiros da CA o pode ajudar a transformar o seu negócio em ca.com.

Copyright ©2010 CA Technologies. All rights reserved. All trademarks, trade names, service marks and logos referenced herein belong to their respective companies.

This document is for your informational purposes only. CA assumes no responsibility for the accuracy or completeness of the information. To the extent permitted by applicable law, CA provides this document “as is” without warranty of any kind, including, without limitation, any implied warranties of merchantability, fitness for a particular purpose, or non-infringement. In no event will CA be liable for any loss or damage, direct or indirect, from the use of this document, including, without limitation, lost profits, business interruption, goodwill or lost data, even if CA is expressly advised in advance of the possibility of such damages. The information and results illustrated here are based upon the service provider’s experiences with the referenced software product in a variety of environments, which may include production and nonproduction environments. Past performance of the software products in such environments is not necessarily indicative of the future performance of such software products in identical, similar or different environments.