



salesFoccus CRM

Customer Relationship Management (CRM)

Travelex

Confidence
Câmbio

Customer Success Story

Confidence Câmbio Increases The Level of Relationship with Its Customers and Exceeds Sales Volume



English version

Confidence Câmbio Increases The Level of Relationship with Its Customers and Exceeds Sales Volume

*Confidence Câmbio broker is part of **Travelex**, the largest exchange group in the world. In Brazil there are more than 20 years of experience and 1 million customers served per year with more than R\$ 20 billion transacted.*

With the pandemic caused by the SARS-COV-2 virus, about 400 sales professionals who worked in the 114 stores across Brazil were suddenly placed in isolation in their homes. The Company outlined a new strategy to make work in the home office possible.

However, it needed to implement in a 20 days maximum length, a CRM software

with security controls of use, with the ability to manage a large amount of customers informations and that would company allow to manage both relationship actions and sales actions.

*The solution chosen was Placcar's **salesFoccus CRM**, which is hosted in secure Microsoft Azure data centers.*

*“With the support of **Placcar Technology** and **salesFoccus CRM**, we were able to overcome in 28% the challenge in relation to the sales volume established for the period.
Rogério Rocha – Commercial Director”*



Company Summary

Customer: Travelex | Confidence Câmbio

Website: <https://www.confidencecambio.com.br/>

Company Size: serves about 1 million Customers (people) per year | 600 employees

Country: Brasil /São Paulo

Industry: Foreign Exchange Operations for People and Companies

Products and Services: Placcar Performance Management, salesFoccus CRM, Microsoft Azure, Power BI e Power Apps



Placcar Technology, Travelex | Confidence Câmbio & Microsoft Azure

Customer Challenges

Confidence Câmbio broker is part of **Travelex**, the largest exchange group in the world. In Brazil there are more than 20 years of experience and 1 million customers served per year with more than R\$ 20 billion transacted.

With the pandemic caused by the SARS-COV-2 virus, about 400 sales professionals working in the 114 stores throughout Brazil were suddenly placed in isolation in their homes.

In view of the scenario, **Confidence Câmbio** outlined a strategy to enable home office work. Adjusted internal systems to allow your home office sales team to contact Customers to increase the level of relationship and to create sales opportunities.

Placcar Technology Solution

It allows the management of contacts made by teams with Customers, either to increase the level of relationship or to offer the sale of products and services.

salesFoccus CRM is designed to serve home office employees, call center consultants and salespeople who work in stores to perform relationship and sales actions for Customers and Prospects of the Company.

The native integration between **salesFoccus CRM** and **placcar performance management** platforms allows the management of individual and team indicators and goals, the management of incentive campaigns and the calculation of people's variable remuneration.

Customer Benefits

During the first 2 1/2 months of operation, **salesFoccus CRM** managed contacts made by employees who were in the home office, with more than 200,000 customers with results of relationship actions or sales for about 70,000 customers, generating revenue 28% higher than the objectives established for the period.

One of the factors for success is that the **salesFoccus CRM** has redundancy in two **Microsoft Azure** data centers with "**instantaneous global failover**" and "**Azure Front Doors**" features, which guarantees extremely high availability with the shortest response times for the operation. Using Power BI and Power Apps, Placcar Technology provides its customers with the full power of data analytics, and quickly creates dashboards to support strategic decision-making.



- management of contacts made by the company's employees with customers and prospects with a record of the history of events.
- increase in the Company's productivity, as it allows salespeople from receptive operations to also work actively.

- allows the use of employees in home office or who are in locations outside the Company's environment.
- can be used by teams at times of low demand in the main activities to perform relationship and sales actions.

With Microsoft's partnership we incorporate to **salesFoccus CRM**:

- security, scalability, and high availability through the Microsoft Azure cloud
- full power for data analysis, and quickly creation of dashboards to support strategic decision.

Contact Us:

* contato@placcar.com.br
+55 11 4063-9995

Learn More:

<https://placcar.com.br>

Gold

Microsoft Partner





salesFocccus CRM

Gestão do Relacionamento com o Cliente (CRM)

Travelex

Confidence
Câmbio

Um Case de Sucesso

Confidence Câmbio Aumenta o Grau de Relacionamento com seus Clientes e Supera o Volume de Vendas



Versão em Português

Confidence Câmbio Aumenta o Grau de Relacionamento com seus Clientes e Supera o Volume de Vendas

A Corretora **Confidence Câmbio** faz parte da **Travelex**, o maior grupo de câmbio do mundo. No Brasil são mais de 20 anos de experiência e 1 milhão de clientes atendidos por ano com mais de R\$ 20 bilhões transacionados.

Com a pandemia causada pelo vírus SARS-COV-2 cerca de 400 profissionais de vendas que trabalhavam nas 114 lojas espalhadas pelo Brasil foram colocados, de uma hora para outra, em isolamento em suas residências. A Empresa traçou nova estratégia para viabilizar o trabalho em home office.

No entanto, era necessário implementar num prazo máximo de 20 dias, um

software de CRM com controles de segurança de uso, com capacidade de gerenciar grande quantidade de informações de clientes e que permitisse gerenciar tanto ações de relacionamento como ações de vendas.

A solução escolhida foi o **salesFoccus CRM** da Placcar que é hospedada em data centers seguros da Microsoft Azure.

“Com o apoio da **Placcar Tecnologia** e do **salesFoccus CRM**, conseguimos superar em 28% o desafio em relação ao volume de vendas estabelecido para o período.

Rogério Rocha – Diretor Comercial “



Resumo da Empresa

Cliente: Travelex | Confidence Câmbio

Website: <https://www.confidencecambio.com.br/>

Porte da Empresa: atende cerca de 1 milhão de Clientes (pessoas) por ano | 600 empregados

País: Brasil /São Paulo

Industria: Operações de Câmbio para Pessoas e Empresas

Produtos e Serviços: Placcar Gestão de Desempenho, Placcar **salesFoccus CRM**, Microsoft Azure, Power BI e Power Apps



Placcar Tecnologia, Travelex | Confidence Câmbio & Microsoft Azure

Desafios do Cliente

A Corretora **Confidence Câmbio** faz parte da **Travelex**, o maior grupo de câmbio do mundo. No Brasil são mais de 20 anos de experiência e 1 milhão de clientes atendidos por ano com mais de R\$ 20 bilhões transacionados.

Com a pandemia causada pelo vírus SARS-COV-2, cerca de 400 profissionais de vendas que trabalhavam nas 114 lojas espalhadas pelo Brasil foram colocados, de uma hora para outra, em isolamento em suas residências.

Diante do cenário a **Confidence Câmbio** traçou estratégia para viabilizar o trabalho em home office. Ajustou sistemas internos para permitir que seu time de vendas em home office pudesse entrar em contato com os Clientes para aumentar o nível de relacionamento e para criar oportunidades de vendas.

Benefícios para o Cliente

Durante os primeiros 2 ½ meses de operação, o **salesFoccus CRM** gerenciou contatos realizados pelos colaboradores que estavam em home office, com mais de 200 mil Clientes com resultados de ações de relacionamento ou de vendas para cerca de 70 mil Clientes, gerando uma receita 28% maior do que os objetivos estabelecidos para o período.

Um dos fatores para o sucesso é que a Plataforma conta com redundância em dois data centers **Microsoft Azure** com recursos de “failover” global instantâneo e “Azure Front Doors”, o que garante altíssima disponibilidade com os menores tempos de resposta para a operação.



- gestão dos contatos realizados pelos colaboradores da empresa com Clientes e Prospects com registro do histórico dos eventos.
- aumento da produtividade da Empresa, pois permite que os vendedores de operações receptivas também trabalhem de forma ativa.



- permite a utilização pela força de vendas em home office ou que estejam em locais fora do ambiente da Empresa.
- pode ser utilizado por equipes em horários de baixa demanda nas atividades principais para realizarem ações de relacionamento e de vendas.



Com a parceria com a Microsoft incorporamos ao **salesFoccus CRM**:

- segurança, escalabilidade e alta disponibilidade através da nuvem da Microsoft Azure
- poder de análise de dados através do Power BI

Entre em Contato:

* contato@placcar.com.br
+55 11 4063-9995

Saiba Mais

<https://placcar.com.br>

Gold

Microsoft Partner

