

Software para Nichos de Mercado

Quando surgiu, em 1998, a ACINET procurou nichos – Gestão de Recursos Humanos e Educação - para desenvolver a sua actividade, no seio da implementação de software. Hoje, a empresa está aberta a novos mercados, sobretudo no âmbito da internacionalização.



A ACINET surgiu no final da década de 90, e, inicialmente, projectava um rumo muito diferente daquele que acabou por seguir. “Quando iniciámos actividade, a ideia era fazer software para os PALOP, mas acabámos por perceber que este não era o caminho a seguir e virámo-nos para um mercado para o qual não existia software – a Gestão dos Recursos Humanos, na vertente de Trabalho Temporário”, introduz Pedro Tomé, director geral da empresa.

Assim, depois de fazer um acordo com três empresas do sector, “que ajudaram, propondo ideias para o negócio”, nasceu o primeiro software da ACINET, o GTT – Gestão de Trabalho Temporário. “Criámos um meca-

nismo completo e global, que inclui o próprio site, onde o utilizador deixa o currículo, que por sua vez é integrado no sistema, seguindo-se a integração das pessoas, em termos contratuais, o controlo mês a mês (através da folha de ponto), a parte de facturação e salários. É um sistema transversal”, continua o responsável.

A empresa foi bem sucedida nesta área e, por isso, os planos não se ficaram por aí. “Decidimos apostar na área da Educação. A estratégia começou pelo estudo do mercado e pela abordagem a potenciais clientes, que pudessem estar interessados na solução. Depois, partimos para o nosso primeiro projecto, o ‘Escolinha’, que ia muito de encontro

à gestão da parte administrativa, nomeadamente de processamento de mensalidades, gestão de recibos, entre outras situações”, revela João Cardoso, Director de I & D da empresa. De referir que a aposta nesta área fez-se através de duas vertentes: “a venda por pacote de um software padronizado, e, no caso de clientes que o exigem, de software com mais customizações”.

Em pouco tempo, e para além do software, a ACINET começou a fazer websites, alojamento de e-mails, formação e instalação e acompanhamento pós-venda, “com um esforço comercial mais dedicado”. A formação é outra questão fulcral para a empresa. “Já nos acreditámos pela DGERT para as nossas acções de formação, presencial e e-learning; somos, agora, uma entidade formadora reconhecida pelo Estado. Ter o carimbo da DGERT é um selo de qualidade”, afirma João Cardoso.

Para além disso, em 2005, a ACINET fez uma aposta mais globalizada em termos de serviços. “Não queremos ser vistos como uma software house. Para fazer software ao pacote e distribuí-lo, já existem muitas empresas, e fazem-no bem. Mas essa não é a nossa abordagem. Nós queremos estar próximos dos clientes, porque essa proximidade é que gera confiança, e a confiança gera satisfação. A partir daí, começámos a receber

mais pedidos dos clientes, e por isso completámos a nossa oferta com novos serviços”, explica João Cardoso.

Efectivamente, a abordagem ao cliente é um factor crucial para a ACINET. “Nós adaptamo-nos, temos uma capacidade de resposta muito orientada para as empresas, e é isso que elas querem. Os nossos clientes estão fidelizados, e uma grande parte deles tem contratos de manutenção conosco já há 12 anos, ou seja, desde o início da empresa.” O responsável refere também outros dois aspectos cruciais que distinguem a empresa: “Temos uma atitude de grande pro-actividade em relação a tudo o que é novo na área e mudanças no mercado, e também valorizamos um assunto verdadeiramente importante, que é o respeito pela confidencialidade. Temos regras

muito rígidas sobre como lidamos com os dados do cliente, e toda a gente que aqui trabalha assina um contrato de confidencialidade”.

Hoje, para além da ACINET, que mantém a parte de desenvolvimento de software, formação e instalação, o grupo já tem outra empresa, ACINET SI, que tem a seu cargo a parte da prestação de serviços, que está relacionada com o hardware, sistemas, redes e sistemas operativos. “Somos duas empresas mas trabalhamos como uma; existe uma sinergia muito grande, e os clientes reconhecem-nos como um grupo, não como duas entidades separadas”.

A ACINET destaca também o facto de contar com uma equipa de colaboradores com conhecimentos em diversas áreas, sendo que alguns deles trabalham

na empresa desde o início da sua actividade. E, graças a parcerias estabelecidas com algumas instituições de Ensino, a ACINET recebe frequentemente estagiários.

Segundo os responsáveis, o futuro da ACINET deverá passar, cada vez mais, pela internacionalização. “As boas relações que temos com os nossos clientes, muitas vezes multinacionais, abrem-nos muitas portas lá fora. Já temos feito grandes trabalhos de software à medida, em regime de exclusividade a 100%, como é o caso de uma solução para uma multinacional que gere a colocação de todos os trabalhadores a nível europeu. E, obviamente, também trazemos muito know-how lá de fora”, atenta João Cardoso, que refere os países anglo-saxónicos e os PALOP como principais mercados.

ACINET

O Escolinha
Software de Gestão Escolar

A gestão eficaz do seu Colégio, Externato, Creche, Infantário, Berçário ou ATL

PROESCOLA 4

A solução ideal para gerir a sua Escola.

gtt Gestão de Trabalho Temporário

Indispensável quando a eficiência é um requisito para dar uma resposta rápida e clara aos clientes.

ahrnet

Poupe tempo e dinheiro na procura do Candidato Ideal.

ACINET
Tecnologias de Informação

ASi
SISTEMAS DE INFORMAÇÃO E NETWORKING

- Gestão Recursos Humanos
- Gestão Escolar
- Design Gráfico
- Webdesign
- WebDevelopment
- Alojamento, Domínios
- Hardware

Rua Cidade de Rabat, 29A/B
1500-159 LISBOA Portugal

Dep. Comercial: comercial@acinet.pt
www.acinet.pt

Telef: +351 213 102 330
Fax: +351 213 102 339