

InformaMídia é a nova agência de comunicação da dBrain

Agência especializada em marketing de canal é fonte para a imprensa

Inteligência de negócio é um dos termos mais adotados na linguagem empresarial moderna. Entretanto, desde 2001, a dBrain, agência especializada em marketing de canal, desenvolve projetos pioneiros tendo esse posicionamento estratégico. Sediada em Curitiba, Paraná, a agência atua na área de PRM (Partner Relationship Management) para atender as necessidades dos agentes e representantes empresariais atuando no canal: distribuidores, revendedores e franqueados.

Idealizada pelos professores Federico Fernandez Miscovich e Janete Joucowski, especialistas em inteligência de negócio e marketing, a dBrain possui metodologia própria capaz de analisar cenários e propor regras comerciais que impulsionem o sucesso do negócio. “O estudo das informações vindas da área comercial e do marketing são exaustivamente processados, derivando em projetos e ações extremamente customizados com foco em resultados”, afirma Miscovich.

Os fundamentos da agência estão ancorados em três pilares: *Branding*, que atua no sentido de garantir que a imagem e o posicionamento de uma marca atravesse todo o canal para chegar com coerência ao cliente final; *Knowledge*, que é o processamento das informações geradas pelo canal visando acumular conhecimento estratégico sobre o mercado e entendimento dos clientes finais; e *Business*, que busca criar mecanismos para monitorar e assegurar a rentabilidade de todos os parceiros que fazem parte do canal.

A dBrain atua no planejamento e desenvolvimento de programas de relacionamento, na forma de certificação, incentivo, vantagens ou milhagem em ambiente B2B, podendo assumir, sob comando dos executivos das áreas comercial e marketing, a implementação dos processos de negócio correntes em canal: sistema de bonificações, fixação e controle de preços, previsão de vendas (forecasting), verba cooperada, leads e a gestão de programas de capacitação & habilitação.

Atividades como campanhas de geração de demanda e de incentivo para força de vendas e ferramentas de gestão como, plano de negócios, funil de oportunidades, simuladores, matriz de avaliação de desempenho e scorecard, acontecem em portal próprio na web, garantindo mais agilidade aos processos. “Relatórios dinâmicos online e dashboards de monitoramento, visíveis para o cliente e para os parceiros de canal conforme as definições de cada perfil e adaptados segundo suas necessidades específicas, são a preocupação principal em qualquer projeto”, enfatiza Miscovich.

Para dar suporte a todas as fases do trabalho, a dBrain conta com uma equipe multidisciplinar com especialistas nas áreas de análise de negócio, marketing e processos de negócio na web com apoio de data base. “O sucesso de nossa atividade está intimamente ligado à capacidade intelectual da nossa equipe. É por este motivo que contamos com profissionais gabaritados e com formações diversas. Desta forma conseguimos elaborar projetos que atendam exatamente as expectativas dos nossos clientes”, conclui Janete.

Sobre a dBrain

www.dbrain.com.br

(41) 3323 8423

Informações para a imprensa:

Marília Cardoso
marilia@informamidia.com.br
(11) 8491 3527