



CASO DE EXITO

# Solución Adology

Empresa: Banca y Finanzas en Venezuela



Microsoft Teams

01

## EL RETO

Según datos comunicados por Microsoft, la mayor parte de los clientes no utilizaban más del 40% de la suite de Office 365. El uso de esta plataforma es una de las métricas más importante para Microsoft. Además, dicho dato indicaba que el cliente no lo estaba sacando provecho a su inversión. Para Microsoft y Consein, era común conocer de clientes que deseaban cancelar suscripciones o realizar downgrades debido al poco provecho de la plataforma. Debíamos encontrar la manera de aumentar el uso de Office 365 en los clientes.

02

## LA SOLUCION

Adology es una metodología de adopción cuyo objetivo principal es el de entender cómo funcionan los procesos y métodos laborales del cliente. Una vez comprendidos estos aspectos, se diseña una estrategia de adopción para que las herramientas de Office 365 puedan ser incorporadas en dichos procesos y métodos. El objetivo principal de Adology es el de integrar las herramientas a las formas de trabajo del cliente y que dicha integración le proporcione mejoras al cliente. Adology es una serie de pasos establecidos mediante los cuales los consultores de Consein aportan su conocimiento para entender y mejorar los escenarios del cliente. La mayor parte de las estrategias giran alrededor de Microsoft Teams como principal herramienta integradora y Power Automate como herramienta de automatización y de mejora de procesos. Es decir, Adology no es una aplicación ni una solución empaquetada. Es una metodología, un manual, una serie de mejores prácticas, las cuales dan como resultado una mejora de las formas de trabajo y mayor aprovechamiento y uso de la plataforma de Office 365.

03

## MAPA DE SOLUCIONES

<b>Consulting</b> Understanding / Discovery Sessions
<b>Design</b> Logical Construction of the Work Environment
<b>Drafting</b> Establishment of Rules / Policies / Best Practices
<b>Development</b> Construction of the Physical work Environment
<b>Training</b> Office 365 training and / or Work Environment
<b>Follow up</b> Sessions to Evaluate Progress and Make Adjustments

04

## LOS RESULTADOS

Adology ha permitido que el cliente aproveche la solución de Office 365 y mantenga vigente su suscripción. Esta metodología ha complementado la solución "Más allá de Office 365", proporcionando una aplicabilidad de la plataforma en distintas verticalidades. Adology ayuda a que el cliente pueda aprovechar Office 365 de manera específica y única a sus necesidades y características del negocio, y no como herramientas ajenas al mismo. Las distintas integraciones de las herramientas de Office 365 en Adology ha permitido que el cliente genere proyectos innovadores por sí mismo, lo que asegura que la plataforma de Office 365 en la cual se invirtió sea mucho más aprovechada conforme a que pasa el tiempo