



## Soluções e Software para Comércio Exterior

### **SOFTWAY APRESENTA SEUS DOIS NOVOS PRODUTOS PARA O MERCADO NA INTERMODAL**

Fonte: Conexão Marítima

18 de Abril de 2007

A Softway, líder brasileira no desenvolvimento e comercialização de soluções completas para gestão de comércio exterior e regimes aduaneiros especiais, apresenta na Intermodal South America 2007 dois lançamentos, um deles é o Mobile Sys, é uma nova tecnologia que mudará a forma de interação profissional, pois permite a monitoração e visualização de processos de comércio exterior a qualquer momento e em qualquer lugar. Basicamente, a idéia do Mobile Sys é permitir, através de um servidor de aplicativos móveis conjugado com aplicações instaladas em celulares ou handhelds, que os clientes da Softway acessem funcionalidades dos produtos de comércio exterior de forma remota e em qualquer lugar.

A outra novidade é o DM Sys que é uma solução de BI (inteligência de negócios) que propiciará aos gestores de comércio exterior e logística tomar decisões frente a uma análise analítica em cima da base transacional. A Embraer que utiliza a suíte completa de soluções da Softway já implementou esse novo produto para as suas análises táticas operacionais da área de comércio exterior.

A Intermodal South América foi escolhida para o lançamento de ambos os produtos já que é a maior feira do setor de comércio exterior e logística da América Latina, com um público bem qualificado e interessado nos negócios e novidades deste setor.

Segundo o diretor da Softway, Menotti Antonio Franceschini Neto, a Intermodal é uma importante ferramenta de networking e atrai um público bem selecionado e interessado em fazer negócios, alcançando resultados mais objetivos, além de promover a imagem e a visibilidade da marca. “Estamos confiantes e otimistas para comemorar mais uma feira de sucesso! A Intermodal propicia um cenário único para uma apresentação mais direcionada dos nossos produtos. Bons resultados, portanto, com certeza não irão deixar de aparecer. Iremos utilizar a feira que é o maior evento da área para lançarmos mais dois produtos inovadores ao mercado”, comenta Franceschini.

A Softway, no ano de 2007, continuou apresentando diferenciais de produtos e serviços e conquistou novos projetos, consolidando-se ainda mais como líder de mercado. Em 2005 a empresa possuía 97 clientes e em 2006 fechou com 115, alcançando a estimativa prevista, o que representa um aumento de 18,6% na sua carteira de clientes.

Para 2007, o objetivo da Softway é ampliar os projetos junto aos clientes atuais (base instalada) e também uma forte atuação na prospecção de novos contratos através de uma estratégia de canais e venda direta. A empresa pretende crescer 7,5% no seu faturamento bruto em 2007 em relação a 2006 e já nos primeiros meses de 2007 conseguiu novos 8 clientes/contratos.