



CSP 
assessoria

Quem Somos

CSP é uma empresa fundada em 2018, conta com vasto conhecimento da indústria e formada por um **grupo de profissionais** que atuam há muitos anos na indústria de TELECOM, foi criada com foco na prestação de **serviços e soluções** à indústria de **ISPs** (Internet Service Provider) em todo território nacional.

Atuamos em Assessoria Empresarial, e Serviços Digitais e Aceleração, apoio e fomento de crescimento das redes em FTTH, DWDM e novas Expansões.





Onde Atuamos

-  M&A Fomento de crédito
-  Expansão de Redes FTTH (TurnKey)
-  Reestruturação Empresarial
-  Serviços Digitais
-  Marketing para ISPs
-  CRM

Fomento de crédito e M&A

Através de grandes **PARCEIROS ESTRATÉGICOS** e com a extensa lista de relacionamentos com empresas de Telecom, Financeiras (Fintechs, FDICS, Bancos Comerciais), e ISPs dentro e fora do Brasil, A CSP em conjunto com seus clientes desenvolvem a melhor estratégia de atração, assessoria na captação de recursos para compra de competidores, fomento, busca de créditos, fusões e aquisições (M&A) para os seus clientes.

Com uma abordagem simples e direta ao mercado, CSP além de apresentar as melhores opções tem o compromisso de auxiliar os nossos clientes na construção da documentação (Assessoria Financeira, Valuation e on disclosure agreement - NDA), apresentação, Coordenação das Due Diligence e acompanhar toda nas negociações contratuais até a assinatura dos contratos.

Para a busca de crédito qualificado em crescimento ou saldo de dividas apresentamos as melhores ofertas e modelos entre:

- Bancos Comerciais
- Private Equity
- Fintechs e FDICS
- Fundos de Investimentos
- Players estratégicos
- Family Offices
- Fundos soberanos

Expansão de redes FTTH (TurnKey)

Trazemos para o ISPs, através de grandes fornecedores, uma estrutura de crédito chamada **TURN KEY** que fomenta o crescimento orgânico dos ISP com o financiamento total da operação (100% do investimento do projeto: **Expansão da rede, compra dos equipamentos e os custos dos serviços de implementação pelas empreiteiras**) para a **expansão da sua rede** ou a **implementação de uma nova operação** em outra cidade.

A CSP tem como função:

- Apresentar os Players e os modelos que se encaixam no projeto de crescimento dos nosso clientes;
- Suportar na elaboração do “Business Plan” para a melhor aplicação dos recursos;
- Auxiliar na negociação para garantir os melhores prazos de pagamento e valores;
- Acompanha e representa o cliente nos processos de auditorias para a aprovação dos recursos nas redes;
- Assessoria na escolha da tecnologia.

Reestruturação Empresarial



Comercial & Marketing

- Potencial de Mercado
- Estratégia de Atuação
- Desenvolvimento de Alavancagem de Canais
- Segmentação de Clientes
- Criação de Proposta de Valor
- Funil de Vendas
- Eficiência Comercial
- Política Comercial
- Formação de equipe
- Gestão de Custos, resultados e metas
- Revisão de fornecedores
- Conceito de Marca
- Estratégia e reestruturação do PDV



Administrativo & Financeiro

- Formatação de DRE
- Controle de Caixa
- Plano de Contas
- Indicadores financeiros
- Apresentação de resultados
- Levantamento de Passivo
- Controle e Modelagem de atuação na inadimplência.
- Modelagem financeira para captação de recurso e/ou venda da Operação



Relacionamento com o Cliente

- Estruturação de Retenção
- Estratégia de Retenção
- Canais de Contato com Cliente
- Régua de Comunicação
- Indicadores Operacionais
- Avaliação e Estruturação do SAC
- Mapeamento de Ofensores
- Estratégia e reestruturação do ATDP



Operações

- Formatação e Desenvolvimento de controle de rede
- Processo de controle de manutenção e implantação de rede
- Controle de Materiais
- Processo de Controle de OS, manutenção e Instalação.
- Avaliação de Sistemas



Transformação Digital

- Agente Virtual
- Chatbot
- E-mail
- SMS
- RPA
- URA
- Remodelagem dos processos online.
- Criação de Painel de Indicadores
- CRM

Auxiliamos na definição do Perfil, Recrutamento, Seleção e Treinamento dos Recursos Humanos para todos os pilares.
Todo o desenvolvimento de nossa Consultoria é focada na melhoria da Experiência do cliente com a Marca/Empresa

Serviços Digitais

Plataforma de
Relacionamento

Plataforma de
Cobrança

Plataforma de Vendas

SMART JOURNEY

Marketing para ISPs



O **CSM-MKT**, nossa **solução de marketing digital** voltada a **ISPs**, tem como objetivo tornar os provedores mais ativos através de ferramentas de última geração, que possibilitem uma **melhor prospecção**, geração de **leads qualificados**, **vendas** e **gestão de clientes**.

Procuramos impulsionar sua **presença digital** e as suas **vendas** com a implementação de um conjunto **integrado** de ações de marketing digital.



CRM

O CSM-One é um sistema de CRM/ERP *end-to-end* que gerencia todo o ciclo de vida do cliente.

Com ele, é possível:

- Rastrear toda jornada do cliente (independente do canal de entrada);
- Gerenciar e controlar de todo ciclo financeiro do cliente;
- Controlar e gerenciar a entrada e saída de materiais;
- Gerenciar toda a dinâmica de operações (OS, equipes técnicas, tipo de serviço, produtividade e etc.).



Conceito do CRM

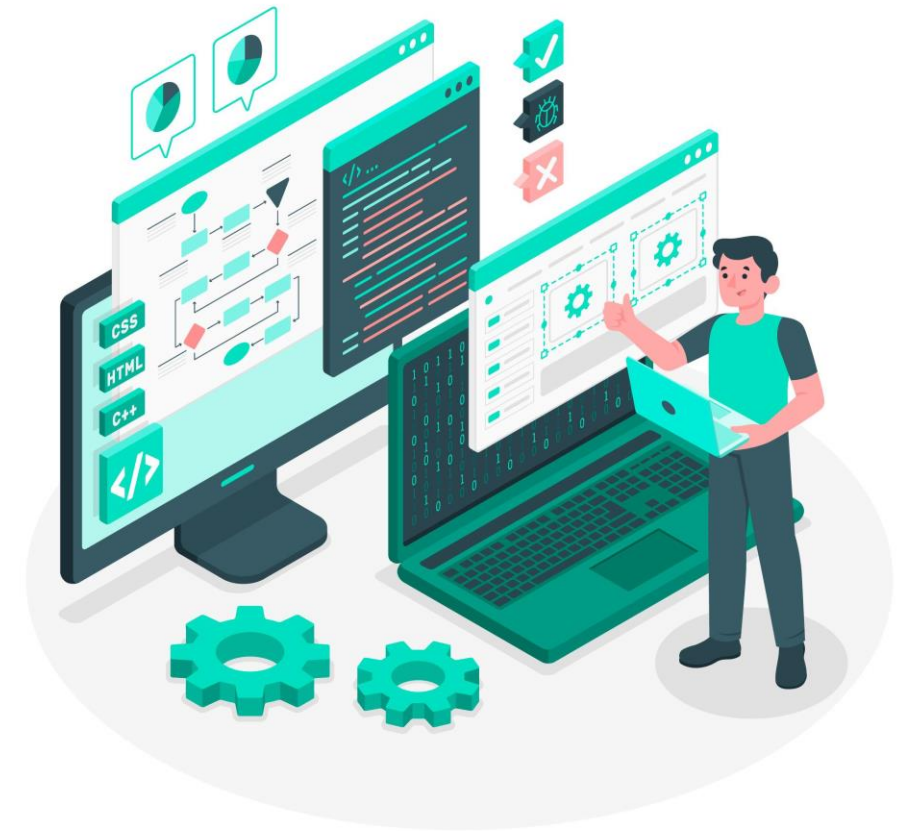
- ✓ Visão única do cliente (Cliente pode ter vários contratos);
- ✓ Sistema Multiempresa;
- ✓ Sistema é intuitivo (Melhor experiencia do usuário);
- ✓ Sistema gerencia todo ciclo de vida do cliente (Da prospecção até o faturamento);
- ✓ Sistema modular integrando todas as funcionalidades como: CRM, Billing, Provisionamento (Habilitação e Desabilitação), Gestão de Campo e etc.;
- ✓ Solução customizável à necessidade da empresa;



I D E A

Nossos Diferenciais

- Sistema criado por uma equipe com experiência no mundo de Telecom e voltado para o mercado de ISPs;
- **Suporte de fácil acionamento e com resoluções rápidas (SLA adequado a necessidade de cada cliente);**
- Facilmente escalável;
- Sistema Multiempresa/Multisserviços;
- Segurança de estar dentro de um ambiente em nuvem;
- App de Informações gerenciais integrado ao CSM-One;
- Fácil customização para adequação aos processos já existentes.



Como Atuamos

Planejar (P)

Consiste em fazer o LEVANTAMENTO, DIAGNÓSTICO das necessidades, das causas, desafios, problemas e DESENVOLVER PLANO DE AÇÃO

Agir (A)

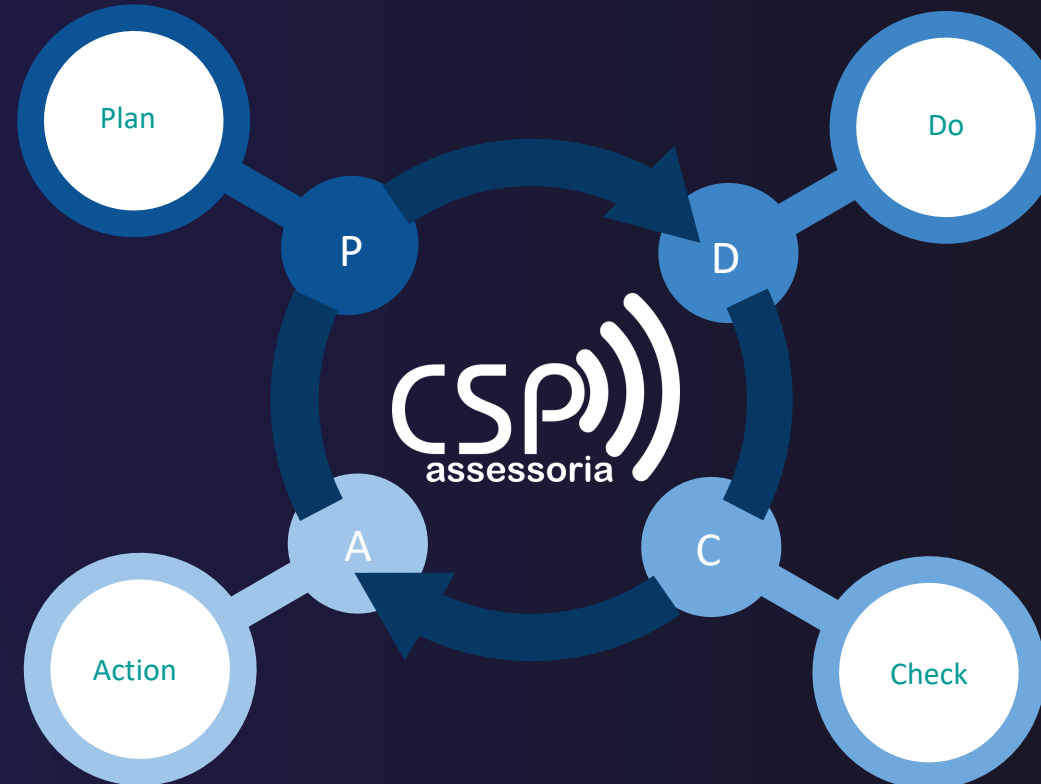
ATUAR de acordo com os resultados realizados
Se dentro da meta, os processos devem ser padronizados
Se fora da Meta, reavaliar diagnósticos, planos de ação e forma de execução para reiniciar o ciclo.

Executar (D)

Colocar em PRÁTICA as ações definidas.
O que deve ser feito?
Porque deve ser feito?
Por quem?
Onde ?
Quando?
Quanto?
Como?

Checar (C)

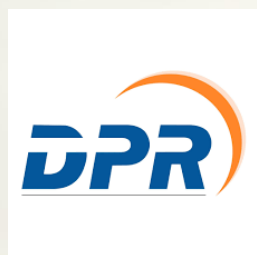
ACOMPANHAR se os resultados e indicadores estão dentro do esperado
AVALIAR o status dos planos de ação: prazos e orçamento.



Nossos Clientes



Parceiros Estratégicos





Enes Coutinho Junior

 cspassessoria.com.br
 ecoutinho@cspassessoria.com.br
 +55 11 99651-2070