

Designação do Projeto: ENVINOR _ A presença da IA na transformação do ciclo comercial e produtivo

Nº do Projeto: 25626

Objetivo Principal: Apoio à adoção de soluções de inteligência artificial por micro, pequenas e médias empresas, com vista à otimização de processos internos, ao aumento da eficiência operacional e/ou à integração de tecnologias digitais na interação com os clientes e parceiros.

Região de Intervenção: Norte

Entidade beneficiária: Envinor - Empresa de Vidros do Norte Lda

Data de aprovação: 05-02-2026

Data de Início: 02-01-2026

Data de conclusão: 31-12-2027

Custo total elegível: 133.875,00€

Incentivo: 100.406,25€

Objetivos e atividades:

O presente projeto visa modernizar e otimizar a estrutura comercial e operacional da ENVINOR através da integração de soluções digitais e de Inteligência Artificial que aumentam a eficiência, reduzem o trabalho manual e reforçam a competitividade da empresa.

O investimento vai permitir centralizar a gestão de pedidos e orçamentos, automatizando fluxos de comunicação e otimizando a ligação entre a frente comercial e o sistema produtivo.

Com a implementação das soluções propostas, a empresa passará a gerir todos os contactos e pedidos através de um CRM inteligente integrado com o PHC, garantindo rastreabilidade total do ciclo comercial e produtivo, redução de tarefas manuais e tempos de resposta mais curtos, melhorando de forma significativa a experiência do cliente.

Entre as soluções a implementar destacam-se:

IA para Produtividade

- Servidor
- IA Generativa (ChatGPT Enterprise ou Perplexity Teams + API Credits)
- Plataforma de Automação (n8n ou Zapier):
- Hosting, Domínio, SSL e Créditos API:
- Ferramentas de Monitorização e Analytics:
- Consultoria estratégica e Implementação:
- Integração CRM ↔ PHC

IA para Negócio

- CRM com IA
- WhatsApp Business API + Conector CRM
- Microsite + Chatbot Inteligente (one-off):

Principais Resultados esperados:

- . Aumento da eficiência interna: Automação de fluxos administrativos e comerciais, garantindo respostas em 24h (SLA D+1).
- . Redução do trabalho manual: Centralização de processos e eliminação de tarefas repetitivas.
- . Integração de sistemas e dados: Ligação direta entre CRM e PHC, assegurando rapidez e fiabilidade na criação de Ordens de Corte, com redução estimada de 50% no tempo de execução.
- . Aumento dos meios de comunicação: a integração com o WhatsApp Business API, chatbot e microsite cria novos canais digitais de comunicação,
- . Aumento das vendas: em resultado da aceleração do ciclo comercial, resposta imediata a pedidos e maior consistência na comunicação (aumento de produtividade e maior taxa de conversão)