



Case de sucesso **Antaris Foods Brands** com **SULTS**

Por **Dany Levkovits**, cofundador da Antaris Food Brands

Como a Antaris aumentou o engajamento interno em 63% com o SULTS?

Saiba como a Antaris Foods Brands escolheu o SULTS para padronizar processos, fortalecer a comunicação com a rede e escalar o treinamento das equipes, tudo isso enquanto mantém o ritmo acelerado de expansão pelo Brasil.

**Te desejamos, então,
uma boa leitura.**

Conteúdos

1	Conheça a história da Antaris Foods Brands	03
2	A escolha do SULTS	04
3	Como o SULTS transformou a rotina e fortaleceu o controle operacional e a comunicação da Antaris Foods Brands	05
4	Resultados da parceria da Antaris com SULTS	06
5	Parceria que só cresce!	08

1. Conheça a história da Antaris Foods Brands



Criada em 2021, a Antaris Foods Brands é o maior hub de gestão de marcas de food service do Brasil. No portfólio da empresa estão marcas como Cuor di Drema, Boulangerie Carioca, Johnny Rockets, Recoba e Vassoura Quebrada, que somam cerca de 150 unidades franqueadas.

O crescimento acelerado da holding e a diversidade de segmentos exigiam processos ágeis, gestão centralizada e visibilidade sobre a operação. No entanto, eles utilizavam um software desenvolvido internamente que apresentava limitações: era complexo, caro e dificultava o acesso a indicadores estratégicos, como performance dos departamentos e satisfação dos colaboradores.

Além disso, havia o desafio de manter o engajamento da equipe e garantir um alto padrão de formação e alinhamento das unidades, especialmente diante da necessidade constante de capacitação dos novos colaboradores

2. A escolha do SULTS



Demonstração da Universidade Corporativa SULTS.

O impacto positivo do SULTS se reflete na satisfação dos franqueados, que enxergam a plataforma como um aliado no dia a dia.

A partir daí, os resultados começaram a aparecer. Um dos grandes ganhos da holding com a plataforma de gestão foi a melhoria no processo de treinamento das equipes. A implementação da plataforma tornou possível a adoção de um treinamento obrigatório de duas horas diárias na Universidade Corporativa da rede para todos os novos colaboradores.

Essa medida trouxe mais consistência para o processo de onboarding e fortaleceu a cultura da empresa em todas as unidades.



Dany Levkovits

Cofundador, Antaris Foods Brands



Conseguimos desenvolver trilhas personalizadas de treinamento, de acordo com as necessidades de cada profissional.

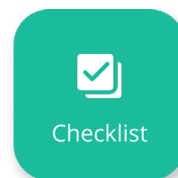


3. Como o SULTS transformou a rotina e fortaleceu o controle operacional e a comunicação da Antaris Foods Brands

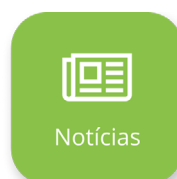


Página inicial SULTS com módulos usados pela Antaris Foods Brands.

O dia a dia também mudou. Com o uso do aplicativo Checklist SULTS, os colaboradores passaram a realizar check-ins das tarefas, registrar fotos das atividades concluídas e receber feedbacks de forma prática. Tudo com rastreabilidade e controle por parte da liderança.



Na comunicação com os franqueados, a mudança foi igualmente positiva. Com um canal oficial dentro da plataforma, a Antaris passou a distribuir atualizações operacionais e a trocar informações de forma clara e ágil. Isso aumentou a agilidade nas respostas e facilitou o acompanhamento da aderência das unidades às diretrizes da rede.



4. Resultados da parceria da Antaris com SULTS



Com a operação ganhando escala, a holding precisava garantir que cada nova unidade, colaborador e processo estivesse alinhado ao padrão da rede. O SULTS ajudou a tornar isso possível e os números demonstram isso.

Em apenas 12 meses, a Universidade Corporativa da rede somou 1.300 cursos aplicados, com 337 aulas realizadas e mais de 850 colaboradores capacitados. A proposta de tornar o treinamento algo constante e estruturado refletiu diretamente no dia a dia das lojas: o engajamento das equipes cresceu 63%, impulsionado por trilhas personalizadas e acompanhamentos mais próximos.



Dany Levkovits

Cofundador, Antaris Foods Brands

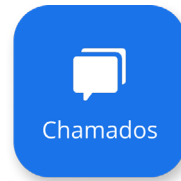


São aspectos que impactam diretamente o atendimento ao consumidor, mas garantir o alinhamento de todo o time é bastante complexo. A ferramenta nos ajuda muito nisso.





Na comunicação com os franqueados, os avanços foram igualmente relevantes. 100% dos chamados passaram a ser atendidos dentro do prazo de 48 horas, e o fluxo de informações ficou mais eficiente, com um aumento de 32% na velocidade e clareza na troca entre franquadora e unidades. Além disso, o índice de satisfação da rede com a plataforma chegou a 89,38%, validando a aderência da ferramenta em todos os níveis da operação.



E o retorno financeiro veio na mesma medida: com processos mais bem definidos e menos retrabalho, a Antaris registrou um ROI de 314%, consolidando a SULTS como uma aliada essencial para escalar com eficiência.

5. Parceria que só cresce!



Desde a implementação da plataforma, a Antaris Foods Brands passou a contar com uma base de gestão sólida, integrada e que acompanha a evolução das marcas.

Com a operação mais estruturada e conectada, a Antaris já mira os próximos passos: entre eles, envolver os franqueados na criação colaborativa de conteúdos regionais para redes sociais, fortalecendo ainda mais a presença da marca e o senso de comunidade dentro da rede.

