



Case de sucesso **For Rental** com SULTS

Por **Daniel Rodrigues Souza**, Fundador e CEO
da For Rental

Como a For Rental acelerou expansão e unificou a comunicação com o SULTS?

Três anos atrás, a Rede de Franquias For Rental tomou uma decisão estratégica para alavancar seu crescimento: a adoção do SULTS como ferramenta de gestão interna. Neste case, te contamos a trajetória da For Rental e como o SULTS foi essencial na expansão da rede.

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

Conteúdos

1	Conheça a história da For Rental: empresa reconhecida pela excelência no setor de construção civil	03
2	Parceria de sucesso: momento da adoção do SULTS pela For Rental	05
3	Como o SULTS contribuiu para a expansão e para o suporte às operações	07

1. Conheça a história da For Rental: empresa reconhecida pela excelência no setor de construção civil



Três segundos. Esse foi o tempo que Daniel Rodrigues Souza precisou para aceitar a proposta de formatar o que seria a primeira loja da For Rental.

Tudo começou a partir de uma parceria comercial entre dois amigos. Daniel, Fundador e CEO da rede, que já acumulava quase 30 anos de experiência no mercado de franquias, recebeu o convite para formatar e ser sócio do que seria a primeira loja da rede.

Ele iniciou o processo de formatação em janeiro de 2015 e, em apenas seis meses, a empresa estava pronta para operar. Em 1º de junho de 2015, a For Rental foi oficialmente lançada e, em 6 meses, já contava com duas unidades franqueadas.

O fundador e CEO da For Rental, Daniel Rodrigues Souza, sempre enxergou que aquele era um negócio de futuro. A empresa cresceu com a missão de atender as necessidades dos clientes com prontidão, eficácia e eficiência, junto de produtos de alta qualidade e com o melhor custo benefício.



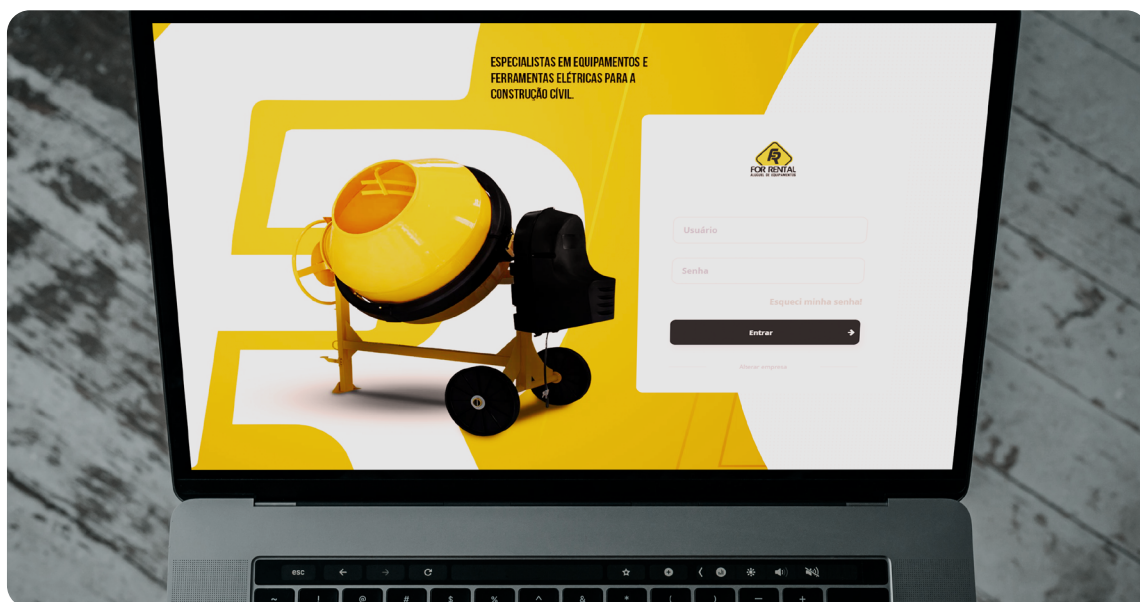
Com uma visão de longo prazo e o objetivo de estabelecer uma marca sólida, a empresa superou desafios e se consolidou no mercado. Atualmente, conta com 40 unidades espalhadas pelo Brasil.

Mas o crescimento não se limita aos números. A For Rental sempre teve, em seu DNA, um propósito maior: ajudar pessoas.

Parte do faturamento é destinado a atividades filantrópicas, como pagar bolsas de faculdade, construir moradias para os carentes e apoiar entidades que cuidam de animais resgatados das ruas.



2. Parceria de sucesso: momento da adoção do SULTS pela For Rental



Com a expansão acelerada, surgiram desafios operacionais e na comunicação com os franqueados. Daniel precisava urgentemente de uma ferramenta que integrasse processos e padronizasse a gestão interna.



Daniel Rodrigues Souza

Fundador e CEO, For Rental



Se eu não colocasse uma plataforma de gestão interna e um CRM para lidar com os meus franqueados, eu perderia o controle da operação.



Nesse cenário, a busca por uma solução de intranet e extranet o levou até o SULTS.

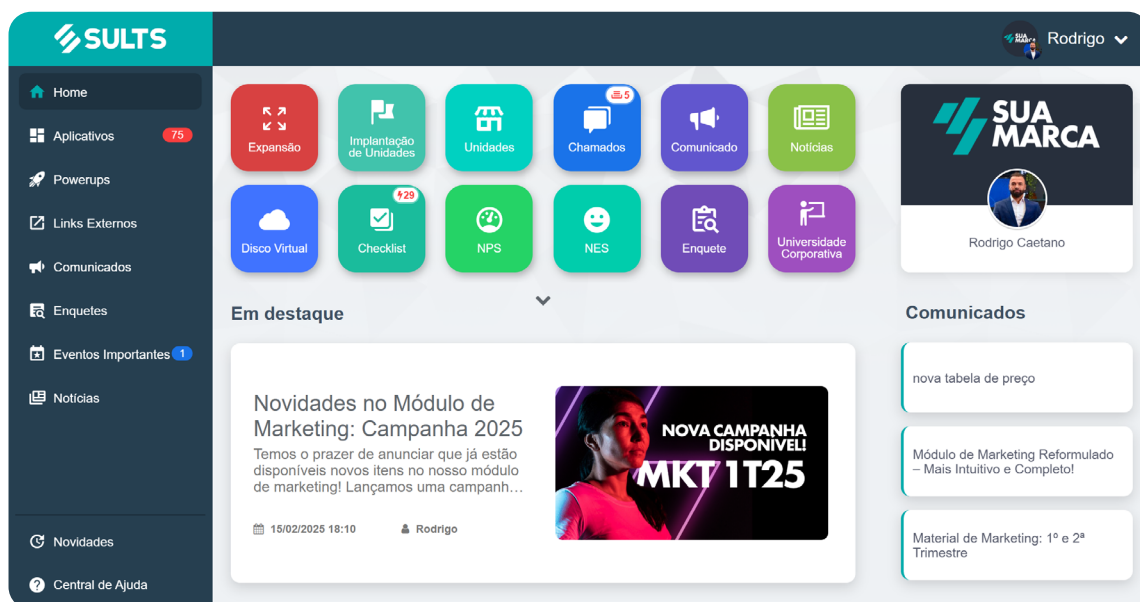
Inicialmente, ele não estava “procurando” especificamente pelo SULTS – a plataforma surgiu por meio de indicações e após ver demonstrações entendeu que era aquela ferramenta que buscava –, junto des-



ses pontos, destacou o atendimento excepcional e a proposta alinhada com suas necessidades, que fizeram a diferença para a escolha da ferramenta.

Em uma semana, Daniel mergulhou nas funcionalidades do SULTS e, na semana seguinte, já tinha a plataforma implantada para a rede, capacitando sua equipe com treinamentos intensivos.

3. Como o SULTS contribuiu para a expansão e para o suporte às operações



Página inicial SULTS com módulos usados pela For Rental

A implementação do SULTS foi completa, começando pelo módulo de expansão que otimizou a forma como a empresa gerenciava o relacionamento com os futuros franqueados. A ferramenta integrou diversos módulos estratégicos que permitiram:

Desafios antes do SULTS

A For Rental estava com seu processo de gestão de franquias e comunicação interna totalmente manual, e tudo estava distribuído em diferentes plataformas, como o Outlook. Daniel, que sempre prezou pela organização e padronização, enfrentava dificuldades enormes com a falta de fluxo de trabalho estruturado.

Ele explica como era o cenário antes: “Eu tinha que usar o Outlook, organizar tudo em pastas, copiar e colar os documentos no corpo de e-mails, e depois enviar para o cliente.” afirma o CEO.

O processo de gestão de vendas também precisava ser otimizado. As informações ficavam dispersas, e a falta de um fluxo de trabalho pa-



dronizado tornava a gestão da expansão ainda cada vez mais desafiadora devido ao volume de leads.

Solução imediata: rápida adesão ao SULTS

Quando **Daniel** implementou o **SULTS**, a mudança foi imediata. A plataforma permitiu criar e padronizar todos os e-mails de comunicação, assegurando que o conteúdo estivesse sempre padronizado e alinhado com a estratégia da empresa.



Daniel Rodrigues Souza

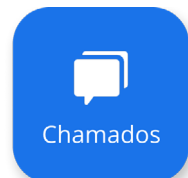
Fundador e CEO, For Rental



Com o SULTS, criei todos os e-mails de maneira padrão, com a abordagem certa, evitando erros. Isso simplificou muito as minhas negociações.



A automação do **funil de vendas** também foi um grande avanço, pois proporcionou um controle mais eficaz de todas as etapas e interações com os franqueados. O sistema também trouxe organização ao processo de atendimento, permitindo que **Daniel** visualizasse claramente quais chamados precisavam de atenção imediata e quais poderiam aguardar.



Agora consigo ver rapidamente a prioridade de cada chamado e organizar tudo de maneira eficiente.



Comunicação sem ruídos

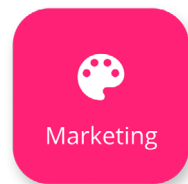
Outro grande benefício foi a **segurança jurídica** proporcionada pelo **SULTS**. Antes, problemas de comunicação poderiam gerar dúvidas e questionamentos das franquias sobre as ações da franqueadora.



Agora, com um histórico de atendimento detalhado, Daniel pode contar com registros claros e confiáveis, o que traz maior transparência e segurança para a empresa. Ele destaca:

“ O histórico de atendimento no SULTS me garante que estamos protegidos juridicamente, sem margem para discussões sobre o que foi ou não acordado. ”

Além disso, seu time de **marketing** se beneficiou muito do módulo de marketing da plataforma, que automatizou a customização e aprovação das artes. Daniel lembra como antes o processo era manual, com envio de arquivos por e-mail e até por transferência, dependendo do tamanho do arquivo.



“ Era complicado. Hoje, com o SULTS, a criação e aprovação das campanhas ficaram muito mais ágeis e sem complicação. ”

Resultados Alcançados

Outro grande benefício foi a segurança jurídica proporcionada pelo SULTS. Antes, problemas de comunicação poderiam gerar dúvidas e questionamentos das franquias sobre as ações da franqueadora.



Daniel Rodrigues Souza
Fundador e CEO, For Rental

“ Se não fosse o SULTS, eu não teria a menor condição de crescer. ”

– Enfatizou Daniel sobre o impacto transformador da ferramenta.



A plataforma se tornou essencial para sustentar o crescimento da rede, permitindo que a For Rental mantivesse a qualidade de seus processos mesmo com a expansão significativa do número de unidades.

Com SULTS, a For Rental alcançou resultados expressivos em diversas frentes:

- + Capacitação e engajamento crescentes:** Em 2024, o número de cursos realizados por franqueados e colaboradores cresceu 239%, representando um aumento de 3,4 vezes em relação ao ano anterior.
- 📢 Expansão no uso de recursos de marketing:** No primeiro trimestre de 2025, houve um aumento de 160% nos downloads de materiais de marketing feitos pelas unidades, em comparação ao período anterior.
- 📄 Redução do SLA:** Agora, a franqueadora pode responder rapidamente a qualquer solicitação, sem a necessidade de longas trocas de e-mails.
- ⚙️ Melhoraria de governança e controle:** Com o SULTS, a empresa passou a ter um controle muito mais rigoroso sobre os processos, o que proporcionou maior segurança e previsibilidade nos resultados.

A visão de Daniel sobre tecnologia reflete o compromisso da For Rental com a inovação:



Quem não estiver engajado e se comprometer com tecnologia estará fadado a fechar suas empresas nos próximos anos.





Hoje, com **40 unidades** em operação, a For Rental tem o controle total das operações, desde a expansão até o atendimento e marketing, tudo com mais eficiência e clareza.



FOR RENTAL
ALUGUEL DE EQUIPAMENTOS

