



Cases de Sucesso



Case de sucesso **Frango no Pote** com SULTS

Por **Carlos Jr.**, CEO da Frango no Pote

Como a Frango no Pote gerencia e otimiza processos com o SULTS?

Com um crescimento registrado de 108% na comparação com o mesmo período de 2021, a Frango no Pote (FNP) alcançou receita de R\$ 37,6 milhões. No período foram abertas oito novas unidades, e a expectativa é inaugurar mais 18 no segundo semestre deste ano. Um super case de sucesso! Diante de todo crescimento, a marca conta com o SULTS para conseguir gerenciar e otimizar todos os processos dessa super operação.

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

Conteúdos

1	A origem da Frango no Pote	03
2	Conheça os valores da maior empresa de frango frito no Brasil	05
3	A parceria entre Frango no Pote & SULTS	06
4	Um futuro próspero à parceria	07

1. A origem da Frango no Pote



A história da marca começou há dez anos, quando Carlos Augusto e sua família construíram uma cozinha delivery em sua casa para vender o famoso frango frito numa versão 100% brasileira.

A partir da determinação de toda a família para fazer o negócio acontecer, as vendas começaram a crescer e, no final de 2012, Carlos, o fundador da marca, investiu fortemente na primeira loja física do FNP.

O modelo de negócio já estava mais do que validado pelos clientes e, dois anos depois, a marca se transformou em franquias. A primeira loja franqueada do Frango no Pote foi inaugurada em 2014, além de 4 lojas próprias já em operação.

Foi apenas o pontapé inicial para a marca forte, de sucesso que estavam construindo e para a expansão nacional da marca.

Os anos se passaram e, em 2018, seu filho Carlos Júnior voltou ao Brasil após uma temporada nos Estados Unidos para ajudar seu pai a administrar a marca e desenvolver todo o setor operacional, como Diretor de



Operações.

Em 2019, com os resultados conquistados, a diretoria da marca elegeu Carlos Júnior como CEO, foi o momento em que começaram a moldar a empresa para uma expansão exponencial.

E foi o que aconteceu, em meados de 2020, eles fizeram uma parceria com uma aceleradora de negócios brasileira, e iniciaram sua rápida expansão pelo país.

Hoje, a empresa possui mais de 100 lojas, com previsão de 150 inaugurações até o final de 2022 e 300 até o final de 2024.



2. Conheça os valores da _____ maior empresa de frango frito no Brasil



- ✓ Sabor 100% brasileiro;
- ✓ Transparência;
- ✓ Inovação de produtos;
- ✓ Respeito ao cliente;
- ✓ Segurança nos processos;
- ✓ Paixão pelo que faz;
- ✓ Espírito familiar;
- ✓ Franqueados saudáveis.

Fonte: [Frango no Pote – Nossa História](#)

3. A parceria entre Frango no Pote & SULTS



Após conhecermos um pouco mais da origem da FNP, Carlos Júnior, CEO da franquia de frango frito, conta como foi sua experiência com a implantação do SULTS na franquia:



Carlos Jr.
CEO, Frango no Pote

“ O SULTS é um sistema 360 que facilitou todos os campos de implantação, vendas, marketing e EAD. Além de tudo temos a informação na palma da nossa mão. ”

Entre os principais benefícios da SULTS para a rede de franquias, estão:

- ✓ Informação da rede chega até a ponta sem dificuldades;
- ✓ Comunicados oficiais com mais 65% de engajamento por parte dos franqueados;
- ✓ Controle das operações separado em etapas, projetos e ações.

4. Um futuro próspero à parceria



Aqui na SULTS nós não medimos esforços para que os nossos clientes atinjam os voos mais altos, por isso temos a certeza de que a parceria entre SULTS e Frango no Pote renderá muitos bons frutos e outros cases de sucesso que serão contados ao longo da nossa história.

