



JAH



Case de Sucesso JAH com SULTS

Por **Rafael Corte**, Fundador e CEO

Descubra como a empresa pioneira JAH se fortaleceu com o SULTS

JAH cresce com SULTS: gestão eficiente, suporte ágil e foco na excelência da rede de franquias, impulsionando a expansão das unidades no Brasil.

Te desejamos, então,
uma boa leitura.

Conteúdos

1	A História do JAH	03
2	JAH e SULTS: Uma Parceria Impulsionada por Crescimento e Excelência	05
3	Como o SULTS Potencializa a Operação do JAH	06
4	Os Resultados obtidos pelo JAH	07
5	O Futuro Promissor dessa Parceria	09

1. A História do JAH



O JAH, fundado em 2009 na cidade de Conselheiro Lafaiete (MG), revolucionou o mercado ao ser a primeira loja de self-service de açaí e sorvetes do Brasil. A marca rapidamente expandiu suas operações para mais de **180 unidades** espalhadas por **110 cidades** e **14 estados** brasileiros, incluindo as principais capitais e regiões nobres do país.

As evoluções realizadas na operação ao longo desse período fortaleceram ainda mais a marca e prepararam o terreno para um novo passo: a expansão via franchising.

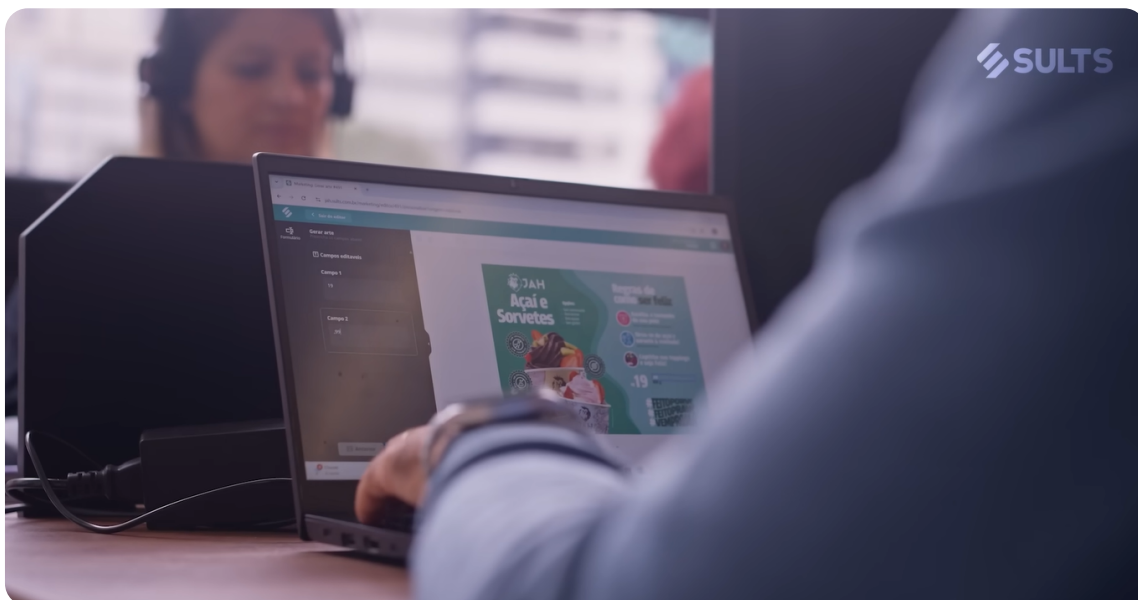
Em 2015, Rafael Corte, cofundador e CEO do JAH, conheceu de perto a operação e identificou um grande potencial para o negócio ser replicado em outras regiões do país. No ano seguinte, em 2016, foi inaugurada a primeira unidade franqueada em Belo Horizonte, dando início à sua jornada de expansão, que avançou ao cenário internacional em junho deste ano, com a abertura da primeira unidade em Düsseldorf, na Alemanha.



A missão do JAH é clara:

Ser percebida como a melhor opção no mercado, valorizada por franqueados, colaboradores, fornecedores e consumidores como a marca líder do setor de açaí e sorvetes no Brasil.

2. JAH e SULTS: Uma Parceria impulsionada por Crescimento e Excelência



A relação entre JAH e SULTS trata-se de uma parceria baseada em um propósito comum de crescimento e excelência. O SULTS, software de gestão para redes de franquias, foi o primeiro CRM adotado pela rede e se transformou em uma peça-chave na operação após a rede incrementar várias de suas outras ferramentas nos seus processos de negócio.

Para o JAH, a SULTS se diferencia por seu suporte ágil, custo acessível e principalmente pela sua capacidade de ouvir com humildade. A empresa busca evoluir com seus clientes, entregando ferramentas que atende primeiro às suas necessidades básicas.



Rafael Corte

Cofundador e CEO, JAH



A SULTS mantém essa humildade de querer estar do lado do cliente, oferecendo, ouvindo e estando aberta a construir essa parceria e relacionamento.



3. Como o SULTS Potencializa a Operação do JAH



O JAH reafirma seu compromisso com a excelência ao promover treinamentos e capacitações constantes para franqueados e equipes das lojas, garantindo alinhamento e evolução contínua em toda a rede. Esse processo é viabilizado pelo módulo de Universidade Corporativa, referido como UniversiJAH, uma solução que permite a padronização de treinamentos nas franquias e a capacitação contínua de equipes.

Além disso, a gestão centralizada de chamados, essencial para a eficiência operacional em redes de franquias, assegura que todas as demandas sejam tratadas de forma coletiva, priorizadas conforme o impacto na experiência do cliente e com total responsabilidade da empresa. Esse processo reforça o suporte às linhas de frente, garantindo que as operações estejam sempre preparadas para entregar o melhor ao consumidor final.

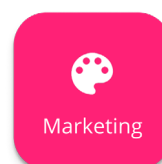
“ Antes de ela [SULTS] entregar valor para a franqueadora, ela entrega valor para o franqueado. E o franqueado, percebendo isso, facilita muito o trabalho da franqueadora, para colocar mais energia no que muda o ponteiro do negócio. ”

4. Os Resultados obtidos pelo JAH



Em um período de apenas seis meses, a parceria do JAH e do SULTS entregou um avanço do ROI de 427%, demonstrando o impacto direto da automação de processos em franquias e da adoção de um sistema de gestão integrado, ao otimizar fluxos de trabalho e experiência do cliente em seus processos de operação. Veja os resultados obtidos:

- ✓ Com o uso do módulo de Marketing, houve um crescimento de 49,71% nos downloads de peças de marketing no último trimestre. Isso permitiu agilidade nas atualizações de cardápios e identidade, que agora são implementadas de imediato nas unidades.

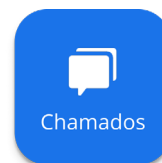


- ✓ Mais de 4200 cursos ministrados em um período de apenas seis meses com uma redução de 58% no tempo destinado para gestão de treinamentos com a utilização da Universidade Corporativa do SULTS.

- ✓ Hoje, a rede alcançou 92,59% de satisfação no atendimento aos chamados com franqueados, resultado da alta segmentação de



atendimento e da eficácia de uma plataforma de suporte ao franqueado. Com 91% de atendimentos realizados dentro do prazo de 24 horas.



5. O Futuro Promissor dessa Parceria



A percepção dos franqueados sobre o SULTS é extremamente positiva. Eles reconhecem que o software de gestão facilita o processo de implantação e operação das unidades e também entrega valor antes mesmo da interação direta com a franqueadora.

A plataforma atua como uma peça-chave na jornada de gestão da rede de franquias, oferecendo visibilidade estratégica sobre as unidades e garantindo que informações, treinamentos e estratégias sejam transmitidas com eficiência para toda a cadeia, dos franqueados até o cliente final.

Hoje, Rafael afirma com segurança:



Rafael Corte

Cofundador e CEO, JAH



Desejo e espero que essa parceria venha a se prolongar bastante e acima de tudo, gerar excelentes resultados tanto para o JAH quanto para a SULTS.





A expectativa é aprofundar ainda mais essa parceria, sempre mantendo os valores e o propósito que unem as duas empresas: crescerem juntos, com foco no sucesso mútuo e na geração da melhor experiência possível para o cliente final.

