



Cases de Sucesso



Case de sucesso **Petland** com SULTS

Por **Paulo Braz**, CFO do Grupo Brasil PET

O Grupo Brasil Pet iniciou suas operações no Brasil em maio de 2014 ao abrir duas lojas com a bandeira Petland (marca americana) na cidade de São Paulo e hoje está presente em 18 estados brasileiros, sendo lojas tradicionais, de médio porte e operando em shoppings centers.

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

Conteúdos

1	Case de sucesso Petland – Grupo Brasil Pet	03
2	A decisão pela escolha do SULTS	04
3	SULTS vai ajudar a Petland em suas metas de expansão	06
4	Conclusão do case de sucesso entre SULTS e Petland	07

1. Case de sucesso

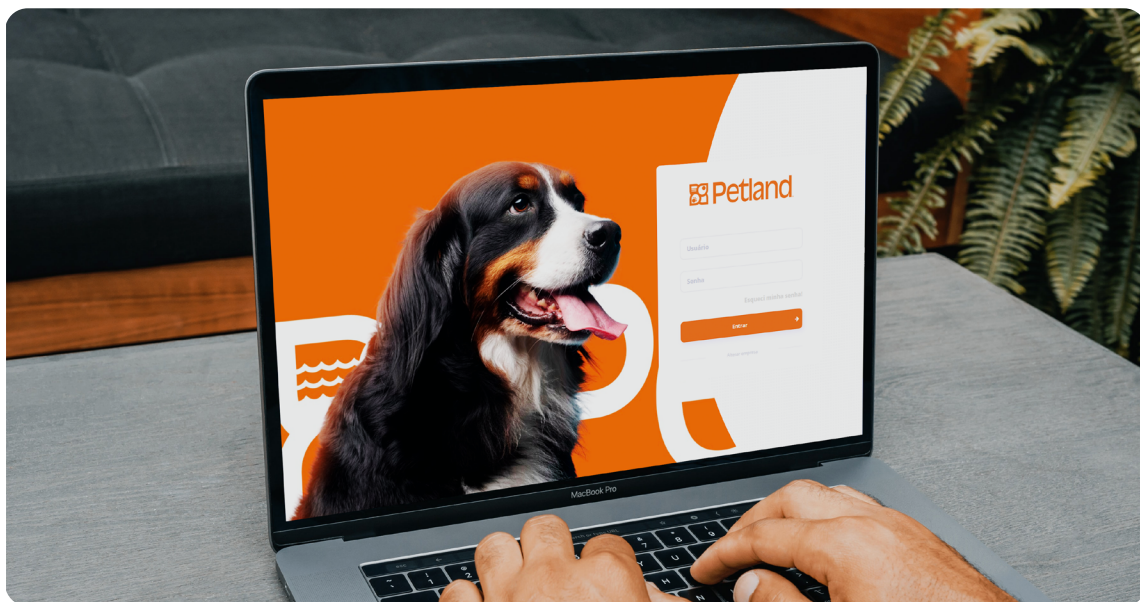
• Petland – Grupo Brasil Pet



Após sete anos de muito trabalho e dedicação, o Brasil Pet é um grupo híbrido com franquias de petshop, veterinárias e lojas afiliadas ao modelo – **Petland Brasil, Dra. Mei, Geração Pet, Geração Pet Programa Afiliados, 100% Pet**; além da **Pet Choice**, que é a marca própria de produtos do grupo.

Já são mais de 100 lojas da marca Petland Brasil, mais de 122 lojas afiliadas e cerca de 20 clínicas veterinárias da franquia Dra. Mei. Mas não para por aí! A meta do grupo é atingir 1500 pontos de venda até o ano de 2026

2. A decisão pela escolha do SULTS



Tendo em vista o gerenciamento e as metas de crescimento das operações, o Grupo Brasil Pet percebeu a necessidade de um sistema completo de gestão para automatizar processos essenciais à rede. Segundo **Paulo Braz, sócio do grupo e atual responsável pelo financeiro e operações**, antes a plataforma utilizada era muito manual e, ao buscar novas soluções, eles sentiram muita dificuldade em encontrar um sistema que atenderia às demandas do grupo:



Paulo Braz
CFO, Grupo Brasil PET

“ Há muito tempo a gente vem tentando usar a ferramentas para conciliar informação das nossas visitas, checklists, manuais, o funil de expansão e a gente sentiu muita dificuldade. E, em meados de 2019, nós recebemos uma indicação para falar com o pessoal da SULTS e, desde então, em um prazo muito rápido, uma questão de 45 dias, nós conseguimos colocar toda a nossa rede embarcada na ferramenta.





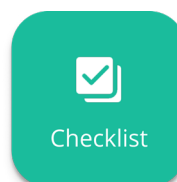
Desde o início essa parceria tem sido um case de sucesso. Paulo conta que a rede utiliza desde o módulo de [Expansão](#), no qual eles conseguem gerenciar documentações, armazenar informações e acompanhar de perto o funil de vendas, passando pela [Implantação](#), pelo [Checklist](#), pela [Universidade Corporativa](#) e pela plataforma de [Marketing](#), que, segundo ele, é uma das ferramentas mais utilizadas em seu negócio e que “o pessoal do SULTS conseguiu embarcar com muita qualidade”, dando maior autonomia aos franqueados.

Conheça abaixo algumas das funcionalidades de 3 módulos destacados pelo sócio do Grupo Brasil Pet:

[Módulo Implantação de Unidades:](#) No módulo implantação de unidades, você pode enumerar e descrever toda as tarefas e subtarefas envolvidas nesse processo – desde a abertura do CNPJ até a inauguração da loja. Também é possível atribuir às equipes responsáveis, prazos de início e fim, acompanhar o status da ação, obter relatórios de progresso, entre outros.



[Módulo Checklist:](#) O checklist é um dos módulos mais utilizados pelos usuários SULTS, porque ele é adaptável, dinâmico e serve para diversas situações, como supervisão de lojas, auditorias, consultorias de campo etc. E, considerando as peculiaridades de cada rede, nesse módulo não só é possível personalizar o checklist, mas também partir das respostas obtidas para criar planos de ação e acompanhá-los de perto.



[Módulo Universidade Corporativa:](#) De fato, o módulo universidade corporativa SULTS é o melhor software de cursos e treinamentos para a sua rede de franquias. Nele você consegue criar cursos personalizados para as necessidades educativas dos colaboradores, atribuindo pesos e certificado para aqueles que alcançarem a pontuação desejada para aprovação nas provas elaboradas por você. É um ambiente colaborativo, cuja interface é amigável e pode ser acessada em qualquer lugar com conexão à internet a partir de desktop, smartphone ou tablet.



3. SULTS vai ajudar a Petland em suas metas de expansão



O Grupo Brasil Pet tem a visão de ser a maior rede organizada e profissionalizada de petshops pequenos e médios do Brasil por meio das lojas Petland e filiais. Embora já sejam mais de 100 lojas espalhadas pelo Brasil, mais de 122 lojas afiliadas e cerca de 20 clínicas veterinárias da franquia Dra. Mei, a meta é atingir 1500 pontos de venda até 2026.

E, para isso, Paulo não tem dúvidas de que o SULTS será um grande aliado para que esse e outros objetivos sejam atingidos, mantendo o gerenciamento ágil, assertivo e otimizado.



Paulo Braz

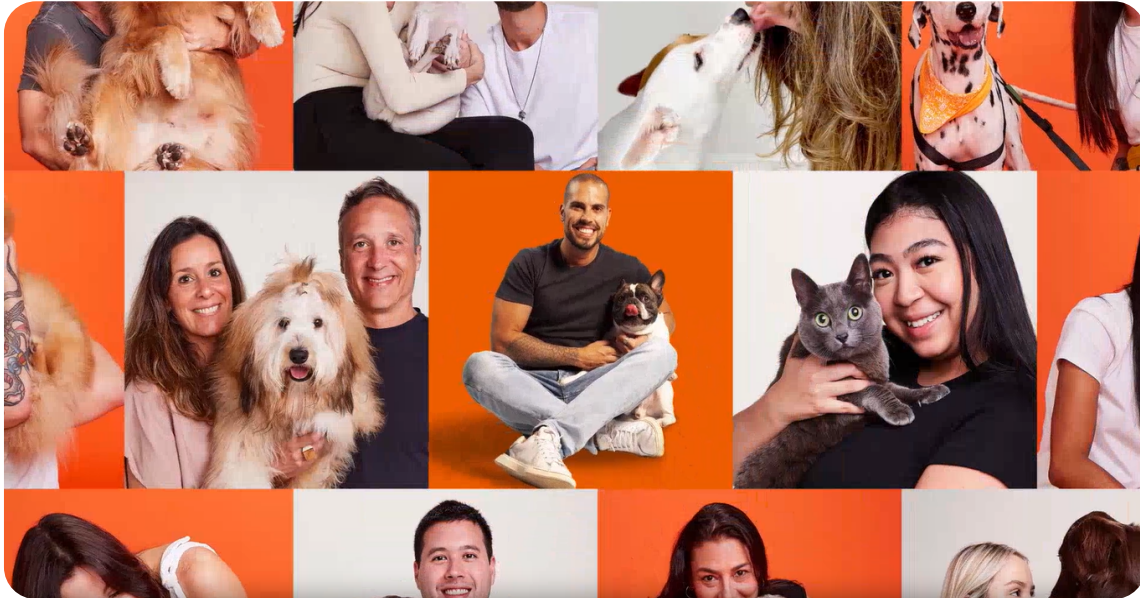
CFO, Grupo Brasil PET



Eu acredito piamente que a ferramenta vai entregar o que a gente precisa no nosso futuro, na nossa expansão, porque vem entregando como eu não tinha visto ninguém entregando no mercado até agora com qualidade, clareza e agilidade.



4. Conclusão do case de sucesso entre SULTS e Petland



Compreender as necessidades do cliente e, acima de tudo, estabelecer uma relação de confiança é essencial para parcerias de sucesso. O SULTS e o Grupo Brasil Pet são prova de sintonia que vibra na mesma direção: a solução para as necessidades dos clientes e o foco nos melhores resultados.

“ Em resumo, a gente tá muito feliz, o atendimento tem sido ótimo, a gente gosta muito da ferramenta, [...]. Independente das demandas, foi claro o diálogo em relação à capacidade de entrega – sempre com antecedência ou dentro no prazo. [...] recomendo super a ferramenta. ”