



Cases de Sucesso

PICCADILLY[®]



Case de sucesso Piccadilly com SULTS

Por **Danúbia Schein**, Gerente de Franquias e Varejo da Piccadilly

Hoje o nosso case de sucesso é sobre a parceria entre SULTS e PICCADILLY. A Gerente de Franquias e Varejo da rede, Danúbia Schein, contou para nós sobre como o SULTS contribui significativamente para a alta produtividade no dia a dia do negócio.

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

Conteúdos

1	Conheça a PICCADILLY	03
2	Case de sucesso: SULTS e PICCADILLY	05
3	Qual será o futuro dessa parceria?	07

1. Conheça a PICCADILLY



A primeira franquia da PICCADILLY é inaugurada, em Porto Alegre (2018).

Fundada em 1955, a PICCADILLY é uma das 5 maiores marcas de calçados femininos no Brasil, reconhecida pela qualidade em seus produtos. Alinhando tecnologia de ponta, atenção às necessidades das mulheres, conforto, beleza e estilo, a rede contabiliza mais de 7 mil pontos de vendas em mais de 100 países.

Uma curiosidade bastante interessante é que tanto o ícone como o nome da marca foram inspirados na famosa praça londrina Piccadilly Circus. Lá, encontra-se uma estátua de Eros, que tinha como missão unir as pessoas por meio de suas flechas mágicas. Seu arco e flecha foram o ponto de partida para a criação do novo elemento da marca, reforçando o compromisso de unir pessoas em busca de um mesmo propósito.

Falando em propósito, por meio de seus produtos, a PICCADILLY objetiva revelar a verdadeira mulher a partir da crença de que toda mulher pode



se sentir bonita e confortável consigo mesma. Com isso, sua causa é o encorajamento feminino e os pilares de valor da marca são:

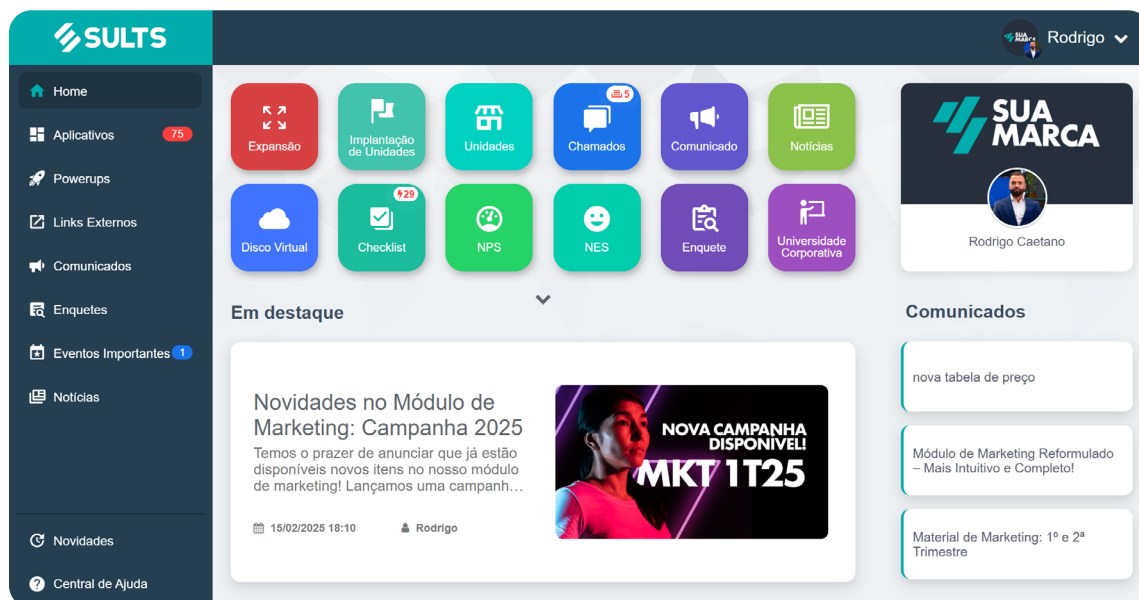
★ Qualidade;

💞 Conforto;

★👤 Beleza;

🔧 Forte cultura corporativa.

2. Case de sucesso: SULTS e PICCADILLY



Página inicial da ferramenta SULTS.

Com todo esse sucesso, a rede PICCADILLY atinge excelentes níveis de crescimento e a partir disso surgem novas demandas de comunicação interna e externa.

Diante dessa nova necessidade, surgiu a parceria com o sistema de gestão SULTS, que conectou a rede em um único local, como afirma Gerente de Franquias e Varejo, Danúbia Schein:



Danúbia Schein

Gerente de Franquias e Varejo, Piccadilly



A nossa comunicação interna é toda realizada com uma ferramenta chamada SULTS, uma ferramenta que a gente encontrou no mercado que está totalmente adequada à nossa rede, trazendo muita agilidade e comunicação assertiva com os franqueados.





Atualmente o SULTS não só otimiza o dia a dia dos colaboradores da franqueadora PICCADILLY, mas também entre os franqueados. Inclusive esse foi um dos motivos pelos quais o nosso sistema foi escolhido pela rede.

“ Nós escolhemos o SULTS como ferramenta, porque agilizou muito a nossa comunicação com o franqueado. Nós temos uma estrutura muito grande aqui na Piccadilly, onde o time de marketing, financeiro, de produtos e BackOffice do Franchising precisam estar interagindo com o franqueado e nós não tínhamos como dar agilidade e nem como registrar toda informação que era enviada pelo WhatsApp. Então nós nos adaptamos à utilização da ferramenta e hoje 100% da comunicação com a rede é feita através dela. ”

Além da centralização das informações, outro ponto bastante favorável e provedor de feedbacks positivos sobre a utilização do sistema na rede, foi a responsividade do SULTS, ou seja, o software pode ser acessado na web ou pelo smartphone (Android ou iOS), como afirmou a Gerente:

“ Nós temos recebido muitos feedbacks sobre o SULTS e o melhor deles é que essa ferramenta está na palma da mão dos franqueados. Eles conseguem através de um aplicativo, fazer toda a comunicação com a rede direta, ágil e muito prática. ”

3. Qual será o _____ futuro dessa 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 PICCADILLY renderá muitos bons frutos e outros cases de sucesso que serão contados ao longo da nossa história.

PICCADILLY®

 **SULTS**