



Cases de Sucesso



Case de sucesso **Rede Vistorias** com **SULTS**

Por **Jonatan Maischulat**, Co-fundador da Rede Vistorias

Saiba como a Rede Vistorias usa o SULTS para otimizar gestão e eficiência.

A Rede Vistoria, uma plataforma digital que conecta diversos prestadores de serviços, está presente em mais de 350 cidades. Desde 2016, tem como objetivo otimizar as vistorias no setor imobiliário. Atualmente, a plataforma atende a mais de mil clientes, com uma forte presença no mercado corporativo. Com a expansão acelerada do negócio, surgiu a necessidade de ampliar a gestão das unidades. Assim, iniciou-se uma parceria entre a SULTS e a Rede Vistorias.

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

Conteúdos

1	Como o SULTS solucionou as necessidades da Rede Visto- rias	03
2	Comunicação com as unidades e lojas	05
3	Treinamentos internos	06
4	Solução	07

1. Como o SULTS solucionou as necessidades da Rede Vistorias



A [Rede Vistorias](#) é a primeira rede brasileira especializada em vistorias profissionais em imóveis. Presente em mais de 350 cidades, ela conta com uma plataforma digital com tecnologia exclusiva, metodologia própria e peritos habilitados para prestar o serviço. É no mercado corporativo que estão a maioria dos clientes, formados sobretudo por imobiliárias, administradora de condomínios, construtoras, rede de lojas e franquias. A [Rede Vistorias](#) nasceu em 2016, a partir da necessidade de profissionalizar e otimizar as vistorias no setor imobiliário, condominial e construtivo. Atualmente são mais de mil clientes atendidos e aproximadamente 8 milhões de metros quadrados vistoriados em todo país.

A [Rede Vistorias](#) conta com uma plataforma tecnológica que conecta vários prestadores de serviço. Com a expansão acelerada do negócio surgiu a necessidade de ampliar a gestão das unidades e dos profissionais. Foi assim que a Rede Vistorias iniciou o trabalho com a SULTS.



Jonatan Maischulat

Co-fundador, Rede Vistorias

“ Desde o início, um dos nossos maiores desafios era garantir o crescimento consistente e escalável do negócio. Para isso precisávamos de uma ferramenta que nos ajudasse neste processo”, explica um dos fundadores da Rede Vistorias, Jonatan Hartmann Maischulat. “Encontramos essa solução no SULTS, que nos ajuda desde a primeira etapa da expansão, para abertura de novas unidades, possibilita treinamentos para nossa equipe de campo, além de outras funcionalidades”

O **CRM** disponibilizado pela SULTS é utilizado na expansão e também na geração de demandas para as unidades da Rede Vistorias. “Trabalhamos com vendas consultivas, por isso precisamos de uma gestão mais eficiente do processo de venda. Só assim conseguimos previsibilidade e o SULTS dá todo o suporte que precisamos para atingir este objetivo”, completa Jonatan. Jonatan cita a experiência do cliente como um dos motivos para os bons resultados. “Precisamos que toda a jornada do cliente tenha fluidez e que as informações estejam sincronizadas. Assim, as equipes conseguem trabalhar de forma mais eficiente e com rapidez no atendimento.”

2. Comunicação com as unidades e lojas



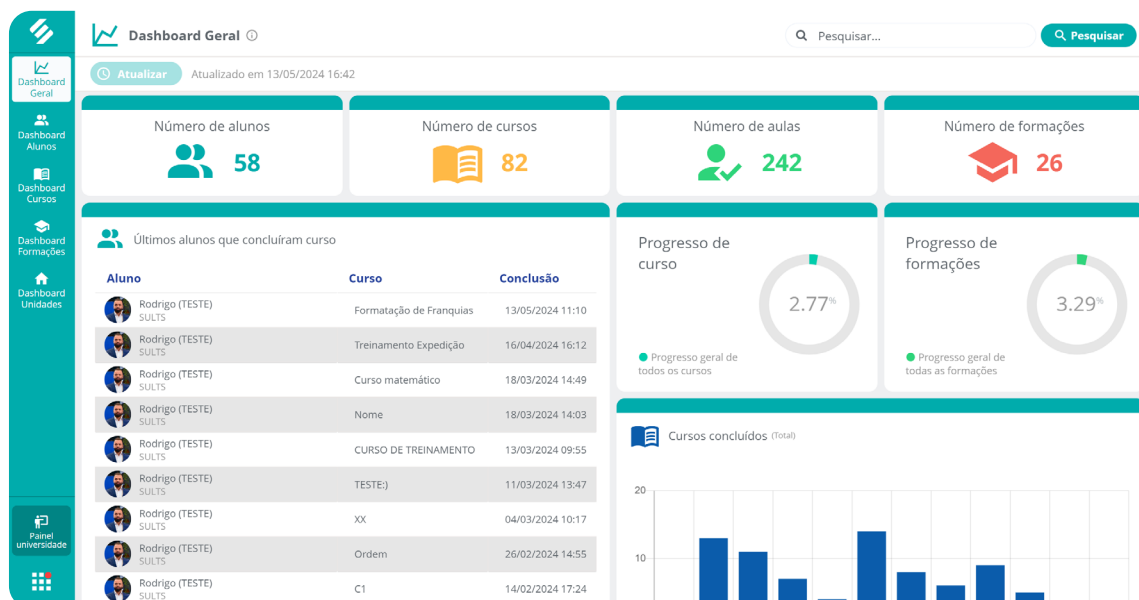
Como acontece com outras empresas que funcionam em rede, a comunicação entre as unidades e equipes precisa ser prática e funcional. A partir desta necessidade, a Rede Vistorias encontrou na SULTS a melhor forma para se comunicar. Jonatan relata que antes de usar a ferramenta a comunicação era demorada e nem sempre eficiente, pois com tantos canais como e-mail, aplicativo de mensagens, e até chat nas redes sociais, algumas informações acabavam se perdendo ou nem chegando.



Para empresas que tem equipes espalhadas em diferentes locais, a comunicação é sempre um desafio, principalmente quando queremos que a informação chegue de forma rápida, precisa e de uma forma igual para todos os envolvidos. A SULTS nos ajuda com isso e desta forma criamos um relacionamento muito melhor com os gestores das unidades e todos os colaboradores.



3. Treinamentos internos

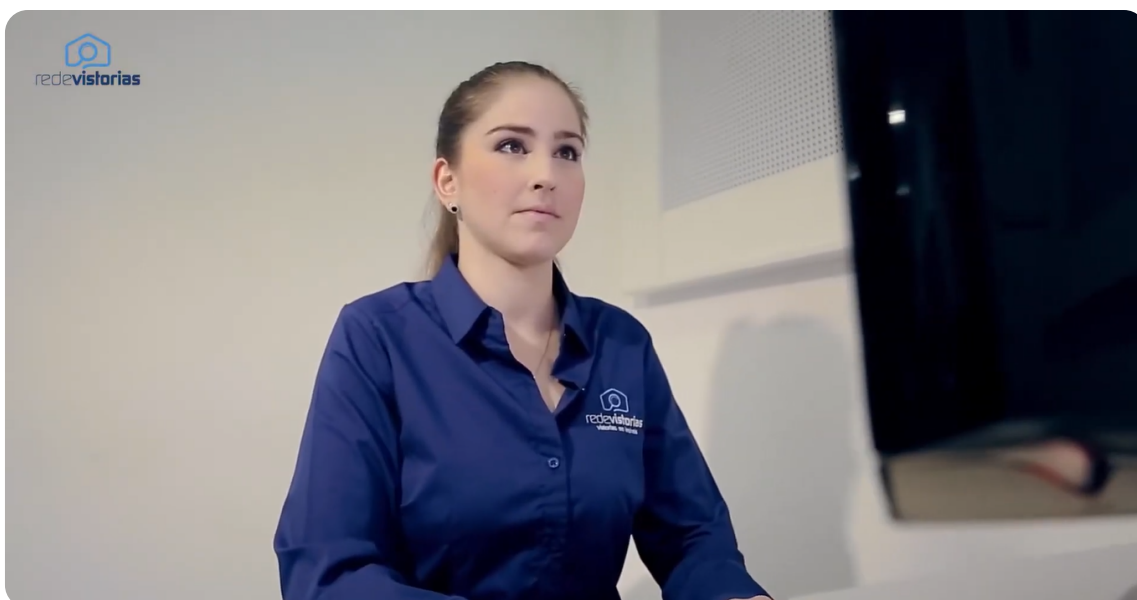


Ter os **profissionais atualizados**, por dentro das novidades do mercado e treinados de forma efetiva e padronizada – essas são exigências básicas para atender os clientes com excelência, mas nem sempre é fácil. Principalmente quando as unidades estão a quilômetros de distância e muitos profissionais nem se conhecem.

“ Temos vários tipos de serviços que atendem diferentes segmentos de clientes. Por isso precisamos garantir que o profissional que realiza estes serviços esteja sempre capacitado. Na SULTS temos a **Universidade Corporativa**, que nos auxilia a treinar nossas equipes de profissionais, assim alcançamos a qualidade com padronização em todas as unidades. ”

A **Universidade Corporativa SULTS** (EAD – Ensino a Distância), é uma plataforma totalmente online para **cursos e treinamentos**. O aprendizado se dá através de textos, vídeo aulas, apresentações, imagens e vários outros recursos. Com ela é possível treinar e capacitar os colaboradores de forma simples e prática, com a aplicação de testes e provas, além de oferecer reconhecimento pelo esforço com a geração de certificados.

4. Solução



Depois de explicar como a SULTS auxiliou na solução das principais necessidades na trajetória da Rede Vistorias, Jonatan conclui a entrevista com um importante testemunho: “Um dos principais diferenciais do SULTS é a agilidade nas respostas. Desde o início demandamos muita coisa e a equipe sempre foi muito receptiva em todos os sentidos, sobretudo na área tecnológica e de desenvolvimento, além das melhorias, novas funcionalidades e mudanças na nossa plataforma.”



Jonatan Maischulat

Co-fundador, Rede Vistorias



Estamos em constante mudança e por isso deu certo. É um parceiro que nos ajuda a crescer de forma rápida, enfrentando junto conosco os desafios. Recomendo fortemente para qualquer rede que precise ter uma melhor relação com suas unidades e ter uma gestão mais eficiente dos processos. O SULTS é realmente uma plataforma que possibilita tudo isso.

