



Cases de Sucesso



Case de sucesso Stylofarma com SULTS

Por **Stefan Passold**, Diretor Comercial e Operacional da StyloFarma.

No case de sucesso de hoje, saiba como há alguns anos a StyloFarma escolheu o sistema de gestão SULTS para otimizar seus processos e projetos internos, contribuindo para a expansão significativa da marca.

Te desejamos, então,
uma boa leitura.

Conteúdos

1	Principais acontecimentos da história da StyloFarma	03
2	A decisão pela escolha do SULTS	04
3	Case de sucesso: SULTS vai ajudar a StyloFarma no propósito definido pela rede	06
4	Case de sucesso: SULTS e a atuação no gerenciamento da rede StyloFarma	07
5	Universidade Corporativa e a formação contínua das equipes	09
6	Formação de equipes muito mais ágil	11
7	Conclusão da parceria entre SULTS e StyloFarma	12

1. Principais acontecimentos da história da StyloFarma



A StyloFarma, rede de farmácias, nasceu no dia 8 de agosto de 2008 em Blumenau, Santa Catarina, resultado da união de empresários e farmacêuticos com mais de 40 anos de experiência na área.

Esse grupo sempre compartilhou da mesma visão sobre a associativismo empresarial e o crescimento mútuo.

Com muito trabalho, depois de doze anos, a StyloFarma se tornou uma rede de farmácias licenciadas referência na região sul do Brasil.

Com lojas que crescem a cada ano, conquistando credibilidade em meio a fornecedores, colaboradores e consumidores, a rede tem evoluído com o mercado e buscado métodos modernos de atuação.

A StyloFarma tem como missão promover o desenvolvimento das farmácias licenciadas e os valores considerados importantes pela rede são: ética, união, inovação, qualidade, dedicação e comprometimento.

Seus valores refletem a base fortalecedora da cultura organizacional da marca, propagada através de um posicionamento sólido e duradouro. Como propósito, a rede procura proporcionar qualidade de vida às pessoas

2. A decisão pela escolha do SULTS



Pensando no crescimento e na expansão, a Rede StyloFarma definiu que era preciso um sistema completo de gestão do negócio.

Por isso, desde março de 2019, o SULTS é o software de gestão da StyloFarma, pois nele a rede viu diferenciais que ainda não existiam no mercado.

Esta história é relatada por um dos fundadores da StyloFarma, Stefan Passold, Diretor Comercial e Operacional da rede:



Trabalhávamos com outra plataforma que era muito engessada, difícil de configurar e nos faltavam ferramentas para poder gerenciar melhor e expandir nosso negócio. Como um dos nossos valores é a inovação, procuramos vários sistemas que pudessem entregar ferramentas para atender as nossas necessidades. Foi então que encontramos o SULTS. É uma plataforma completa, inovadora, com linguagem simples, moderna e de fácil configuração, além disso, está a cada dia evoluindo e melhorando seus módulos.

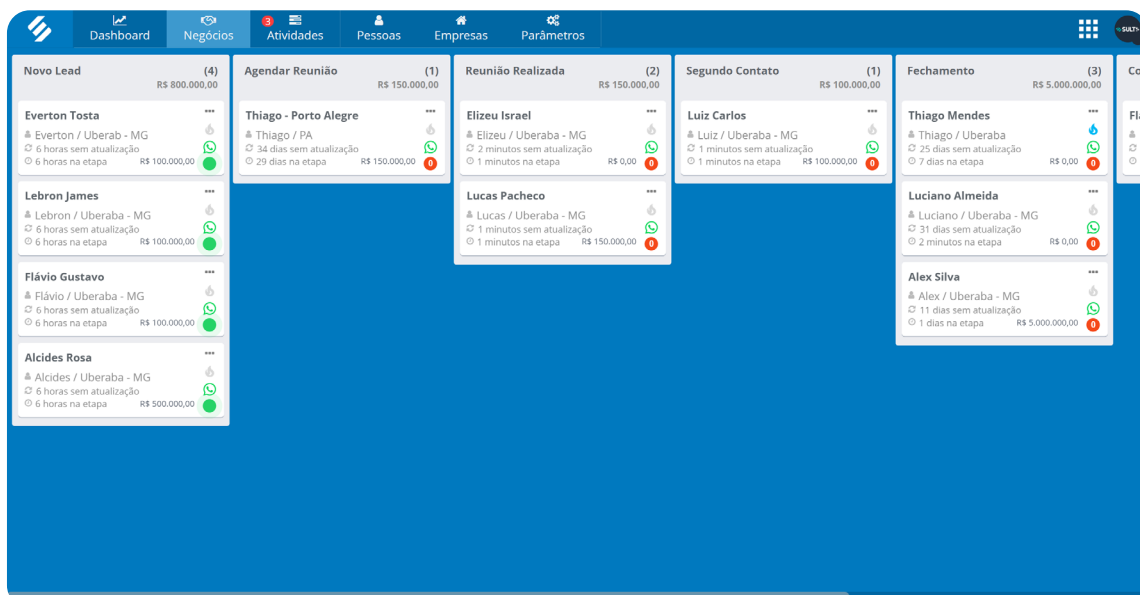




Passold destaca a comunicação como um dos pontos chave na melhoria da gestão.

O diretor considera que a SULTS foi fundamental para avançar nesta área – “com o SULTS conseguimos melhorar a comunicação interna entre os setores, a comunicação com os licenciados e gerenciar melhor as informações trazendo, assim, mais tranquilidade e agilidade aos processos”.

3. Case de sucesso: SULTS vai ajudar a StyloFarma no propósito definido pela rede



Módulo de expansão SULTS

De acordo com Passold, a StyloFarma tem como propósito, proporcionar qualidade de vida às pessoas e para isso é necessário desenvolver, qualificar e melhorar a gestão e os processos.

Nesse sentido, ele afirma que “a SULTS foi uma das peças fundamentais para essa evolução na empresa.”

O rápido crescimento e a solidez da marca têm chamado atenção do mercado farmacêutico e o futuro já está planejado com foco na expansão da rede. E para isso o SULTS também será essencial, conforme explica Stefan:



Stefan Passold

Diretor Comercial e Operacional, StyloFarma.



No módulo Expansão do SULTS conseguimos ter um melhor gerenciamento e controle dos nossos leads, pois o módulo possui uma funcionalidade que possibilita separar os “pretendentes” por etapas viabilizando, assim, um trabalho mais prático pela equipe de expansão.



4. Case de sucesso: SULTS e a atuação no gerenciamento da rede StyloFarma



Atualmente a StyloFarma abrange 85 farmácias licenciadas que atuam em 37 municípios de Santa Catarina, com um crescimento de 11,7% no faturamento do último ano.

Estes dados tem um significado especial, pois deixam a rede 55% acima da média nacional, que atingiu os 7,6%.

Os números aumentam ainda mais quando comparados com a realidade estadual, a StyloFarma representa 67% a mais do que o crescimento médio do estado de Santa Catarina que foi de 7,06% no mesmo período.

Esses dados positivos estão diretamente ligados ao gerenciamento da rede e ao modelo de negócio aplicado. Os indicadores proporcionados pelo SULTS ajudam na profunda análise e nos resultados da rede.

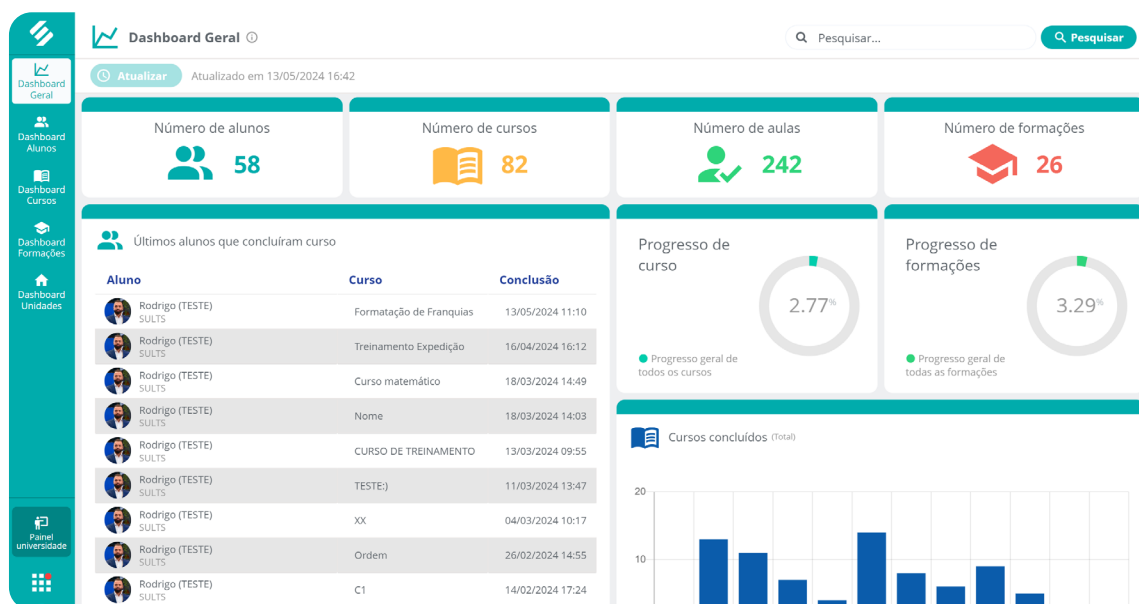
Conforme explica Stefan, “a partir do momento que começamos a trabalhar com o SULTS evoluímos bastante. Toda a comunicação e a gestão entre a equipe e os licenciados se tornou mais prática e gerenciável sem “espaços cinza” na comunicação.”



Stefan comenta ainda sobre dois produtos do nosso sistema que fazem a diferença na gestão da rede StyloFarma: “com os módulos de projetos e implantação de loja conseguimos descrever todos os processos passo a passo e suas etapas. Assim o trabalho ficou mais prático e as equipes mais ágeis para concluir as tarefas.”, afirma o diretor.



5. Universidade Corporativa e a formação contínua das equipas



Módulo da Universidade Corporativa SULTS

O SULTS conta com uma potente aliada para a evolução profissional das equipas. É a [Universidade Corporativa](#) – uma plataforma online para cursos e treinamentos.

A Rede StyloFarma utiliza a ferramenta e pode comprovar a eficácia do serviço.



Stefan Passold

Diretor Comercial e Operacional, StyloFarma.



Tínhamos a necessidade de levar mais treinamentos aos nossos licenciados e suas equipas. Como temos dificuldades para realizar treinamentos presenciais por conta do horário de funcionamento das unidades e pelo deslocamento dos licenciados e suas equipas, com o módulo “Universidade Corporativa”, conseguimos uma maior adesão e aproximação junto aos licenciados na qualificação.





A [Universidade Corporativa SULTS](#) possibilita a realização de cursos em qualquer lugar com conexão à internet a partir de desktop, smartphone ou tablet.

Em um ambiente colaborativo , promove estudo acessível para os alunos de cada organização. São diversas as maneiras de apresentar e organizar o conteúdo de forma atrativa e eficiente.



6. Formação de equipes muito mais ágil

Stefan conta como a Universidade Corporativa auxilia na formação das equipes da StyloFarma :



Stefan Passold

Diretor Comercial e Operacional, StyloFarma.

“ Começamos a utilizar esse módulo para colocar nossos treinamentos internos, hoje já temos parceiros realizando vídeos para formação das equipes, gerando certificados ao fim de cada formação. O feedback dos licenciados tem sido positivo quanto ao ambiente virtual de aprendizado. Cada farmácia pode fazer os treinamentos nos horários mais convenientes, respeitando a realidade de loja. Assim, os resultados são alcançados com maior eficiência, tanto na absorção do conhecimento, quanto no resultado geral sem atrapalhar os horários de faturamento. ”

Em sua declaração final, Passold reafirma a indicação do sistema de gestão SULTS diante de suas funcionalidades totalmente úteis para redes de negócio:



Nós da StyloFarma recomendamos o sistema SULTS , por ser um sistema que realmente gera resultados no gerenciamento da central da rede e por ter uma equipe técnica que se preocupa em entregar o que há de melhor e mais moderno a seus clientes. ”

7. Conclusão da parceria entre SULTS e StyloFarma



Ter afinidade com o cliente e, acima de tudo, estabelecer uma relação de confiança é essencial para parcerias de sucesso.

A SULTS e a StyloFarma são prova de sintonia que vibra na mesma direção: a solução para as necessidades dos clientes e o foco nos melhores resultados.