



Mais importante do que dar tudo certo, é ter resposta quando os problemas aparecem. A FH, contando com seu variado portfólio de soluções SAP, soube até o momento buscar os recursos necessários para entregar um projeto complexo, inovador e desafiador.

Robledo de Andrade e Castro
Diretor de Tecnologia, Negócios e Inovação
DPaschoal



</coding4people>

member of **itelligence**

A tecnologia que nos une, muda o mundo.

+ 55 41 3593-3200 | comercial@fh.com.br



member of **itelligence**



DPASCHOAL IMPLEMENTA SAP SALES CLOUD COM A FH

Quando a DPaschoal percebeu a necessidade de substituir sua plataforma de CRM escolheu a FH para implementar o SAP C/4HANA.



#CaseDeSucesso



CASE PREMIADO
★★★★★
ASUG IMPACT AWARDS

VISÃO GERAL

🏠	Segmento	Varejo
📄	Faturamento	R\$ 2 bilhões
👥	Colaboradores	+ 3.600
📍	Localização	Campinas - SP
🌐	Site	dpaschoal.com.br

DPASCHOAL IMPLEMENTA SAP SALES CLOUD COM A FH

A DPaschoal conta com mais de 6 décadas de experiência que proporcionam à empresa excelência no atendimento no que se refere à produtos e serviços automotivos. Seus principais diferenciais, além do sinônimo de confiança, são: revisão de segurança, hora marcada e AutoCard.

Para continuar evoluindo com excelência no segmento, a DPaschoal reformulou sua estratégia comercial em 2015. A empresa, que conta com 180 lojas físicas no Brasil, reestruturou completamente seu site, deu início a sua operação de e-commerce e passou ao processo de substituição da sua plataforma de CRM, afim de contar com uma integração maior entre as soluções.

A DPaschoal percebeu que poderia melhorar a experiência de usuário com o SAP C/4HANA. A FH foi escolhida por oferecer grande experiência em todo o portfólio de soluções SAP, seja no ERP, nas integrações (usando PI), no SAP Commerce Cloud (e-commerce) e na solução SAP Sales Cloud (CRM), de maneira que o sistema atual fosse substituído com qualidade pela plataforma SAP C/4HANA.

DESAFIOS

Realizar o projeto em um curto prazo, processar um grande volume de transações de dados, realizar integrações com outros sistemas, automatização de tarefas e migração de dados da plataforma anterior.

CASE DE SUCESSO

Este projeto pode ser considerado um case de sucesso pois abrange boa parte das funcionalidades de força de venda do SAP C/4HANA, adequadas ao modelo de negócio da DPaschoal e totalmente integrado com os sistemas que apoiam a operação, gerando agilidade e melhor controle do processo de relacionamento com o cliente.

BENEFÍCIOS OPERACIONAIS

- # Expansão do relacionamento com o cliente;
- # Melhor gerenciamento de oportunidades de vendas;
- # Melhor acompanhamento da carteira dos vendedores;
- # Geração de oportunidades futuras;
- # Gestão de atividades de vendedores internos e externos;
- # Funil de vendas;
- # Cotações;
- # Gerenciamento de veículos;
- # Revisões de segurança gerando oportunidades futuras;
- # Acompanhamento de venda perdida;
- # Roteirização de visitas;
- # Pesquisa de mercado.