

**NEORIS**  
CPG & retail

---

Empresa líder em  
bebidas digitaliza  
para **melhorar a  
eficiência em  
vendas e operações**



## Contexto

**Como melhorar a eficiência das vendas e do suporte administrativo no âmbito da nossa operação?** Essa foi a pergunta colocada por uma empresa líder em bebidas na América, quando se chegou a NEORIS em busca de soluções para as necessidades da empresa. A empresa, formada em 2018, tem receita anual superior a US \$11 bilhões e quase 27.000 funcionários.

## Desafio

Tanto a operação de vendas de campo quanto os processos administrativos nos escritórios apresentaram **ineficiências** pelos seguintes motivos: suporte reativo, falta de monitoramento e de compreensão do negócio.

## Pontos críticos



**Vários incidentes importantes** durante o mês, com impacto direto na operação.



**1.500 rotas diárias (24 x7), operadas e monitoradas manualmente**, com a consequência de horas de trabalho excessivas ou descumprimento das metas de vendas.



**Incapacidade de reduzir** o volume de demanda de suporte para aplicações importantes da empresa.

## Realizações

Redução de **90%** do S1 (10 em 2018, 4 em 2019 e 1 em 2021).

Redução de **35%** nos incidentes em relação a 2019.

Implementação bem **sucedida** do Monitoramento Automatizado.

## Resultados de negócios

- No caso de vendedores e funcionários de pré-venda, **liberamos mais de uma hora de tempo na organização da rota.**
- **Economia em TCO de infraestrutura**, através da modernização de seu aplicativos.
- **Aumento das vendas** como resultado do aumento da disponibilidade de aplicativos.
- **Redução de 30%** nos erros na organização de rotas e operações diárias em centros de distribuição.

