

CASE DE SUCESSO

Migração e integração de email e recursos colaborativos da Ferragens Negrão com serviço gerenciado da Solo Network.

O CLIENTE

A história da Ferragens Negrão começou em 1968 com a inauguração de sua primeira loja, fundada por Myron Saling, onde vendia ferragens, ferramentas e suprimentos agrícolas, com apenas 5 funcionários. Ao longo dos anos, a empresa expandiu seu alcance, diversificou seu mix de produtos e se estabeleceu como um atacadista líder.

Em 1981, mudou-se para uma sede maior na Cidade Industrial de Curitiba e começou a distribuir produtos em todo o sul, sudeste e centro-oeste do Brasil. Em 1998, consolidou sua posição no mercado atacadista, tornando-se líder no setor. Crescendo e expandindo, abriu sua primeira filial em Goiânia em 2003 e hoje opera em 18 centros de distribuição com mais de 2.600 colaboradores.

Com um portfólio de mais de 25 mil itens, a Ferragens Negrão é uma das principais distribuidoras atacadistas de ferramentas, ferragens, máquinas e equipamentos, conhecida por sua variedade de produtos e atendimento de qualidade. A empresa se destaca por promover o crescimento de seus clientes, estabelecer parcerias sólidas com fornecedores e criar um ambiente positivo para seus colaboradores, baseado em valores como comprometimento, responsabilidade, ética e respeito.

NECESSIDADE

A parceria entre a Ferragens Negrão e a Solo Network não é tão recente, já durando quase uma década, e ao longo desse tempo, surgiram desafios cruciais a serem enfrentados. No quesito comunicação, a empresa utilizava o Zimbra como solução de e-mail, uma ferramenta que, com o crescimento constante da



UTILIZANDO:

- Microsoft 365
- Microsoft Exchange
- Solo Colaboração Advanced
- Add-on de Migração

HIGHLIGHTS:

- Migração de infraestrutura de e-mail realizada com sucesso.
- Eficiência e segurança na migração com o Solo Colaboração.
- Aumento de produtividade com unificação de ferramentas.
- Sucesso sustentado pela eficiência da Solo na migração, garantindo uma parceria contínua.

organização, não conseguia mais atender às suas necessidades de forma escalonável. A decisão estratégica foi migrar para uma solução que oferecesse escalabilidade, como o Microsoft 365.

A migração envolveu 21 domínios e 1100 caixas de e-mail. O processo de migração foi meticulosamente planejado e executado. Optou-se por realizar a migração em fases, abordando cada unidade e filial de maneira personalizada. Isso permitiu que cada equipe tivesse seu próprio momento de transição, minimizando qualquer impacto nas operações diárias.

Paralelamente à migração técnica, a equipe da Solo empreendeu esforços significativos em termos de adoção da nova tecnologia pelos usuários. Cada filial teve um cronograma personalizado, projetado para atender às necessidades específicas de seus colaboradores. A ênfase estava em garantir que todos entendessem o funcionamento das novas ferramentas, como o Exchange e o Teams, e pudessem aproveitar ao máximo os recursos oferecidos pela migração para o Microsoft 365.

SOLUÇÃO

O desafio de migrar uma infraestrutura de e-mail complexa para uma solução mais moderna e escalonável foi superado com sucesso, graças à colaboração e à expertise da equipe da Solo. Essa fase crítica da transformação digital da Ferragens Negrão foi executada com precisão, minimizando interrupções e garantindo uma transição suave para todos os envolvidos na organização.

A migração conduzida pela expertise da Solo foi crucial para o sucesso da operação se mostrou muito eficiente, entregando resultados dentro do prazo estabelecido e sem contratempos. A transição foi realizada com total segurança e eficácia, sem qualquer perda de dados ou problemas técnicos, graças à utilização dos serviços do Solo Colaboração Advanced com o Add-on de Migração.

Atualmente, a Ferragens Negrão continua a usufruir dos serviços gerenciados fornecidos pela Solo, aproveitando a oportunidade para adotar novos recursos e implementar melhorias conforme necessário.

Uma das principais vantagens obtidas com essa migração foi a unificação de ferramentas, incluindo e-mail, calendário e mensageiro, o que resultou em um aumento significativo na produtividade da equipe. Além disso, a confiabilidade e a colaboração dentro da organização foram aprimoradas de maneira notável.

Vale destacar que o sucesso desse projeto também contou com o envolvimento direto de uma gerente de Customer Success da Solo Network. Sua dedicação assegurou que todo o processo fosse concluído com êxito e que o cliente estivesse plenamente satisfeito com os resultados alcançados. A parceria entre a Ferragens Negrão e a Solo continua a ser uma história de sucesso na jornada de transformação digital da empresa.

DEPOIMENTO DO CLIENTE

“Estamos extremamente satisfeitos com a experiência que tivemos ao trabalhar com a Solo Network. A migração de nossa infra de e-mail era complexa e foi um desafio crítico na nossa jornada de transformação digital, e a Solo superou todas as expectativas. A colaboração e expertise da equipe da Solo foram fundamentais para o sucesso dessa empreitada. A migração ocorreu de maneira eficiente, dentro do prazo estabelecido, e sem nenhum contratempo técnico. A transição foi notavelmente suave, minimizando qualquer interrupção nas nossas operações. ”

Danilo Rafael de Lima Cabral
Gestor de TI - Ferragens Negrão