



# Grupo José Alves entra en el mundo digital en proyecto pionero con Sensedia

Franquiciado de Coca-Cola moderniza modelo de ventas con soporte de WhatsApp y chatbot en arquitectura híbrida.



## Uno de los principales polos empresariales de Goiás,

el Grupo José Alves, que agrupa empresas de más de cinco segmentos, incluido el sector de bebidas, a través de Refrescos Bandeirantes (Coca-Cola Bandeirantes), que atiende directamente a **228 municipios** con más de **32 mil** puntos de rebaja.

Comenzaron su transformación digital en 2021 cuando tomó la decisión de migrar del modelo tradicional on-premise a la nube, formando una arquitectura híbrida. La modernización trajo estabilidad, flexibilidad, escalabilidad, agilidad y seguridad con el nuevo entorno.



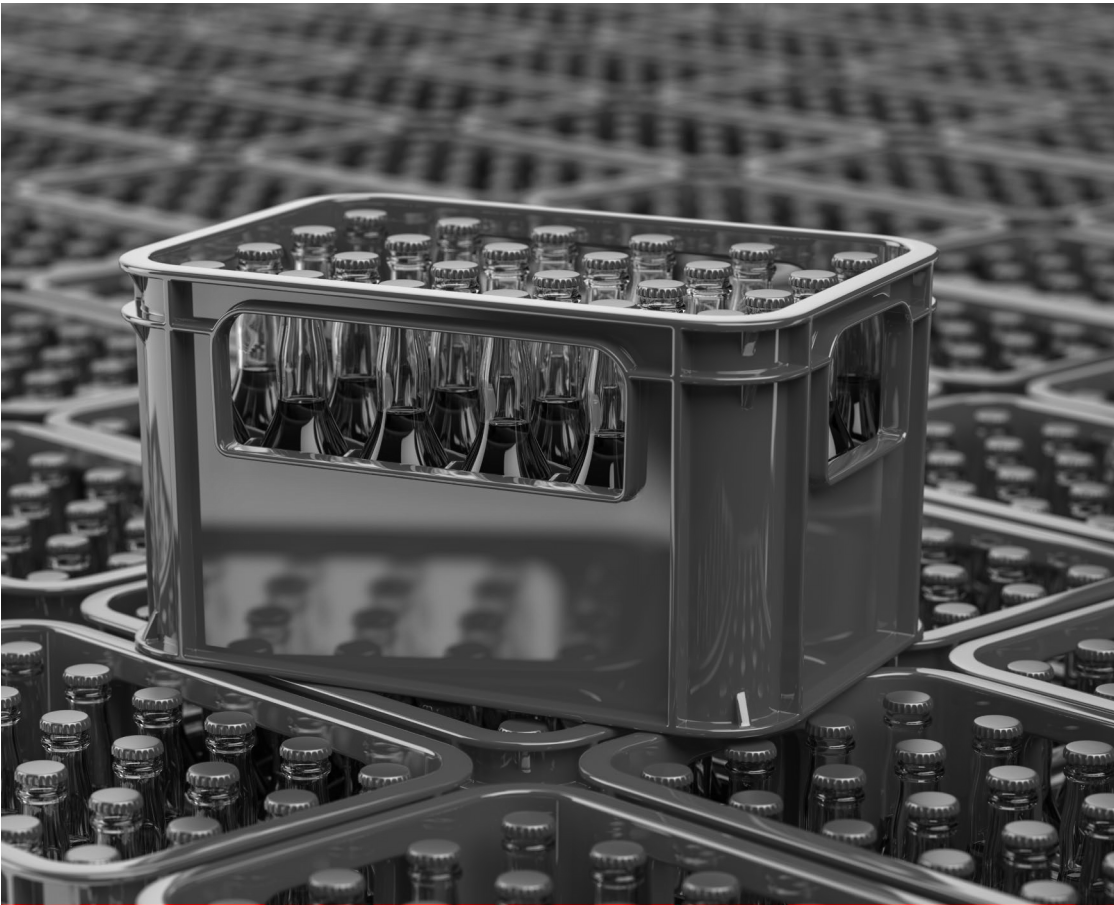
Esta evolución sirvió como camino para aplicaciones alineadas a los nuevos requerimientos de un mundo hiperconectado y ávido de conveniencia. **Sensedia** actuó con fuerza en este salto con el **desarrollo de APIs**, que permitieron la integración de sistemas y aceleraron la migración a la nube de forma rápida y segura.

“Buscamos a Sensedia porque necesitábamos mucha integración entre sistemas, estableciendo comunicación a través de APIs, de forma rápida y segura, lo que nos permitía monitorear todo lo que pasa por el ambiente, mejorando la gestión”.



Onivaldo Valentim  
Gerente de TI de José Grupo Alves

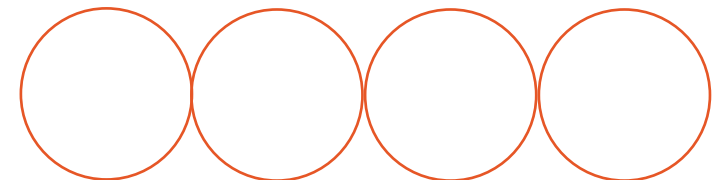




Según Valentim, toda la experiencia adquirida en este proyecto permitió ir más allá con la modernización del modelo de ventas, incluyendo otro canal de atención a través de **WhatsApp y chatbot**, que contó con **Coca-Cola Bandeirantes** (Refrescos Bandeirantes), fabricante de Coca-Cola Productos Brasil, que atiende a más de **250 municipios** de Goiás y Tocantins.

Según Winder Cesar Mendes, Gerente de Proyectos del **Grupo José Alves**, esta modernización fue un hito importante en el desarrollo, creando un ambiente totalmente nuevo, en el que comenzaron a entender cómo funcionan las APIs, con el apoyo de Sensedia.

“Nos sorprendió la velocidad con la que se desarrolló todo: de septiembre de 2021 a enero de 2022, incluso con todos en home office”.



## Ganancias para el negocio

**Refrescos** **Bandeirantes** (Coca-Cola Bandeirantes) tiene un modelo de atención particular en su cadena de negocios, que incluye acciones diferenciadas presenciales o por televenta que sigue como estándar en el ecosistema de socios. Con el proyecto, **WhatsApp** se ha convertido en otro canal de ventas, generando ingresos garantizados. Al no presentar indisponibilidad o mal servicio, el modelo se convierte en un valor agregado al modelo tradicional.

**Diego Loy**, Gerente de Desarrollo de Negocios de Sensedia, destaca que entre las facilidades que brinda el servicio está la agilidad en el proceso de venta, desde el cierre del pedido, su seguimiento hasta la fecha estimada de entrega de los productos. Todo a través de **chatbot**, minimizando la necesidad de presencia de un vendedor o televentas, generando reducción de

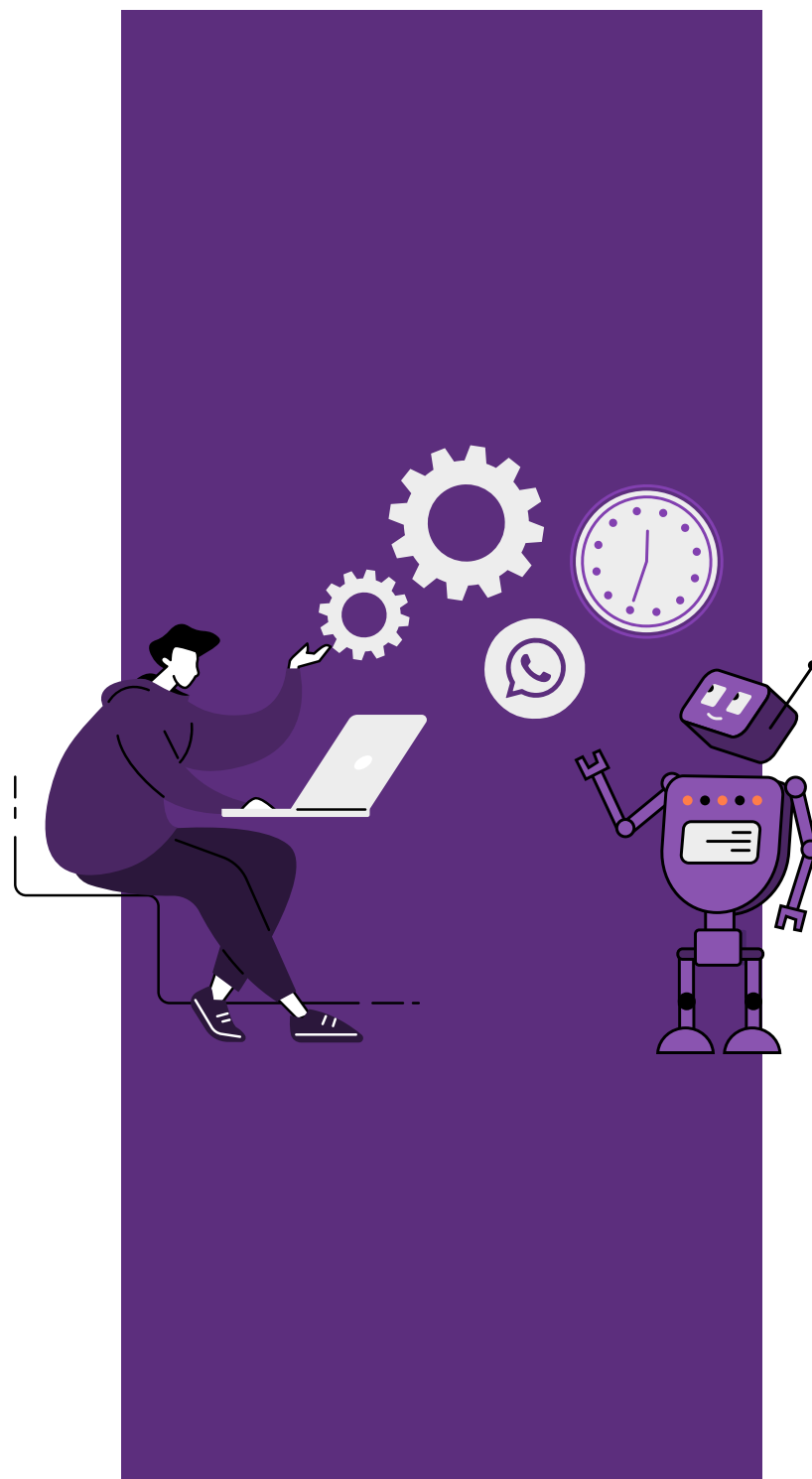
“Nuestra implementación fue la primera en América Latina (LA) con una nueva versión de la aplicación desarrollada por **Coca-Cola** junto con nuestro equipo. Otros socios ya estaban usando WhatsApp como canal de ventas, pero no con tecnologías y recursos en una arquitectura en la nube. como el nuestro. Y **Sensedia** fue parte de esta evolución



Onivaldo Valentim  
Gerente de TI de José Grupo Alves

La evolución de la aplicación soportada por lo digital representa una referencia para el fin de Refrescos Bandeirantes, ya que proporciona agilidad en la atención y, en particular, aumenta la capilaridad del negocio. Es posible colocar un botón de acceso a WhatsApp en sus sitios web para comunicarse con el proveedor, lo que eleva la agilidad del proceso de venta a otro nivel, especialmente para los pequeños socios.

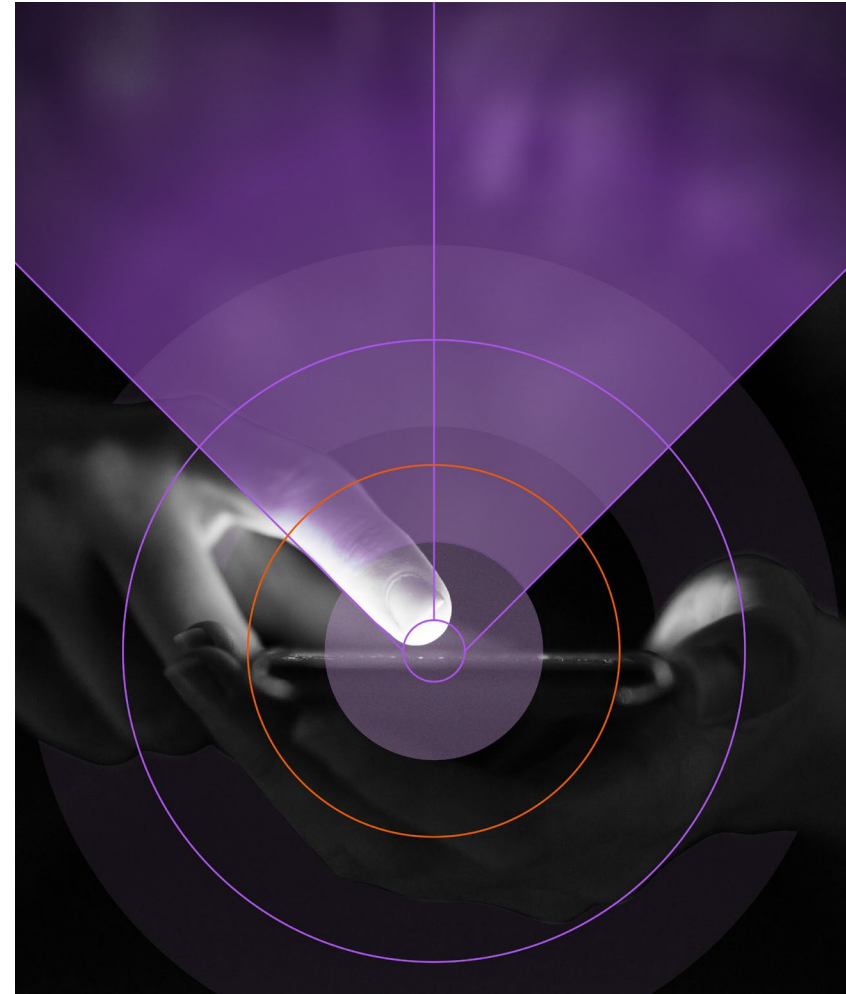
Valentim agrega que el **Grupo José Alves** continuará en su camino de evolución tecnológica, apoyado en lo digital, aportando cada vez más valor al negocio, en línea con el mundo conectado y abierto.



## Acerca de Sensedia

Sensedia ayuda a las empresas a ser más digitales, conectadas y abiertas. Ya sea con el propósito de integrar canales, habilitar el ecosistema de socios o crear modernas arquitecturas multicloud/híbridas, las empresas innovadoras confían en Sensedia como socio en la gestión de API y microservicios, servicios expertos y la rápida integración con sus sistemas heredados.

Más información en [sensedia.com](https://sensedia.com).



# Habilitar un mundo más digital, conectado y abierto.

Para ver más historias de éxito como ésta, haga clic aquí:

[Historias de clientes](#)

