



Grupo José Alves ingressa no digital em projeto pioneiro com Sensedia

Franqueado Coca-Cola moderniza modelo de vendas com atendimento por WhatsApp e chatbot em arquitetura híbrida.



Um dos principais conglomerados empresariais de Goiás,

o **Grupo José Alves**, que reúne empresas em mais de cinco segmentos, deu início à transformação digital em 2021 ao tomar a decisão de migrar do modelo tradicional on-premise para cloud, formando uma arquitetura híbrida. A modernização trouxe estabilidade, flexibilidade, escalabilidade, agilidade e segurança com o novo ambiente.

Essa evolução serviu de esteira para aplicações alinhadas às novas exigências de um mundo hiperconectado e ávido por conveniência.



A Sensedia atuou fortemente nesse salto com o desenvolvimento de APIs, que possibilitaram a integração dos sistemas e agilizaram a migração para a nuvem de maneira ágil e segura.

“Buscamos a Sensedia porque precisávamos de muita integração entre os sistemas, estabelecendo a comunicação por meio de **APIs**, de forma ágil e com segurança, que nos possibilitou monitorar tudo o que trafega no ambiente, aprimorando a gestão”.



Onivaldo Valentim
Gerente de TI do Grupo José Alves



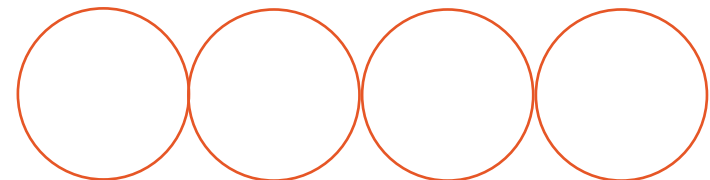
Para esse projeto foram desenvolvidos os melhores modelos e práticas de **API Design**, definindo os recursos que as APIs iriam expor, como elas seriam acessadas e como os dados seriam compartilhados entre as diferentes aplicações e sistemas. Isso inclui o uso de padrões de nomenclatura consistentes, verbos HTTP apropriados, códigos de status HTTP, autenticação e autorização adequadas e gerenciamento de erros.

Esse processo foi fundamental para garantir que os usuários pudessem entender e utilizar a **API** de forma eficiente e eficaz. Além disso, tornou mais fácil aos desenvolvedores do **Grupo José Alves** e da Sensedia criarem novos canais, promovendo maior inovação e eficiência para a companhia.

De acordo com Valentim, toda a experiência adquirida nesse projeto possibilitou ir além com a modernização do modelo de vendas, incluindo mais um canal de atendimento por meio de **WhatsApp** e **chatbot**, que teve como protagonista a **Coca-Cola Bandeirantes**, fabricante dos produtos da Coca-Cola Brasil, que atende a mais de 250 municípios de Goiás e Tocantins.

Segundo **Winder Cesar Mendes**, gerente de Projetos do Grupo José Alves, essa modernização foi um divisor de águas importante em desenvolvimento, criando um ambiente totalmente novo, em que passaram a entender o funcionamento das APIs, com o apoio da Sensedia.

“A velocidade como tudo foi desenvolvido nos surpreendeu: de setembro de 2021 a janeiro de 2022, mesmo com todos em home office.”



Os ganhos para o negócio

A Refrescos Bandeirantes possui um modelo particular de atendimento em sua cadeia de negócios, que inclui ações diferenciadas presenciais ou por meio de televendas que segue como padrão no ecossistema de parceiros. Com o projeto, o **WhatsApp** passou a ser mais um canal de vendas trazendo garantia de receita. Uma vez que não apresenta indisponibilidade ou mau atendimento, o modelo se torna um valor agregado ao modelo tradicional.

Diego Loy, gerente de Desenvolvimento de Negócios da **Sensedia**, destaca que entre as facilidades proporcionadas ao atendimento, está a agilidade no processo de venda, desde o fechamento do pedido, seu rastreamento à previsão de data de entrega dos produtos. Tudo por meio de **chatbot**, minimizando a necessidade da presença de um vendedor ou de televenda, gerando redução de custos operacionais.

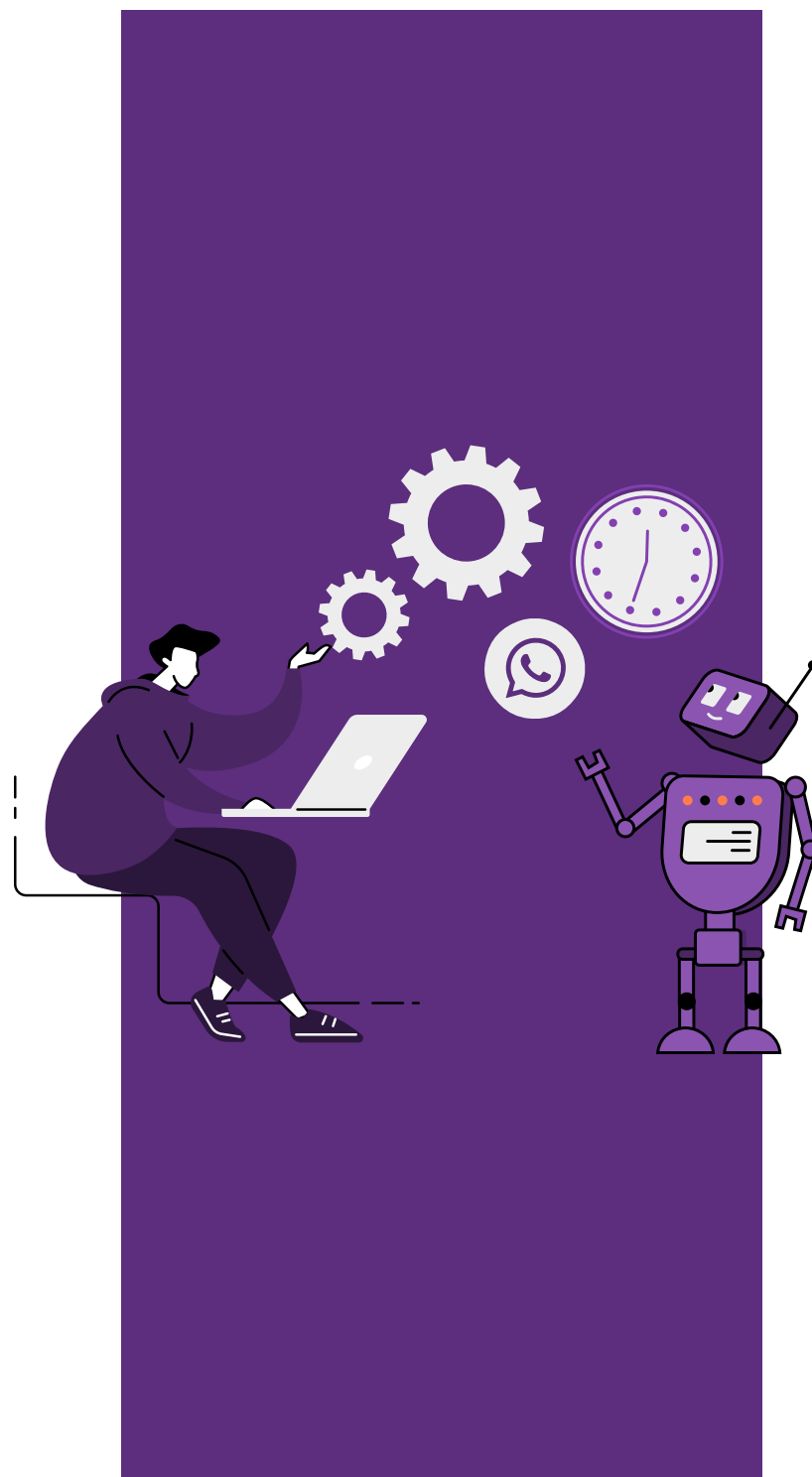
“A nossa implementação foi a primeira da América Latina (AL) com uma nova versão da aplicação desenvolvida pela **Coca-Cola** juntamente com a nossa equipe. Outros parceiros já usavam o WhatsApp como canal de vendas, mas não com tecnologias e recursos em uma arquitetura como a nossa, em nuvem. E a **Sensedia** fez parte dessa evolução”.



Onivaldo Valentim
Gerente de TI do Grupo José Alves

A evolução da aplicação apoiada no digital representa uma referência para finais da Refrescos Bandeirantes, considerando proporcionar agilidade no atendimento e em especial aumento da capilaridade do negócio. É possível colocar em seus sites um botão de acesso do **WhatsApp** para se comunicar com o fornecedor, o que eleva a agilidade do processo de venda a outro patamar, em especial para pequenos parceiros.

Valentim adianta que o **Grupo José Alves** continuará na jornada de evolução tecnológica, apoiada no digital, trazendo cada vez mais valor ao negócio, em linha com o mundo conectado e aberto.

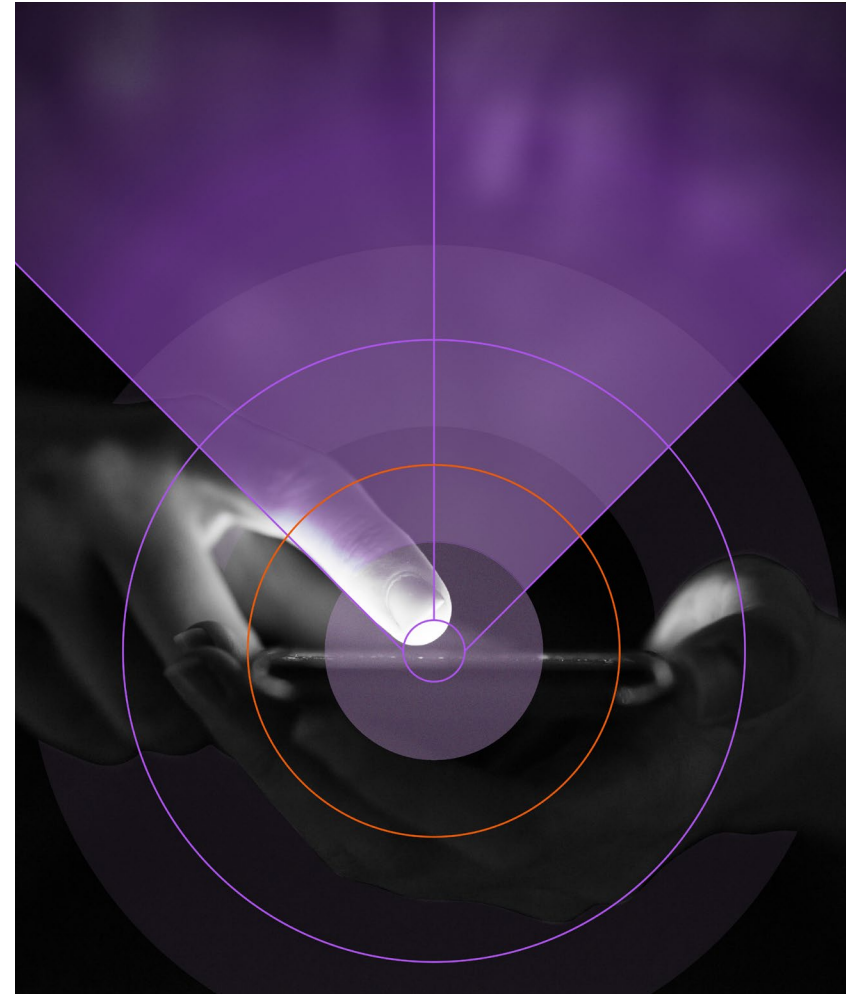


Sobre a Sensedia

A Sensedia apoia empresas a se tornarem mais digitais, conectadas e abertas.

Seja com o propósito de integrar canais, habilitar ecossistema de parceiros ou criar arquiteturas modernas multi-cloud/híbridas, empresas inovadoras confiam na Sensedia como parceiro em gestão de API e microsserviços, serviços especializados e na integração rápida com os seus sistemas legados.

Mais informações em sensedia.com.



Habilitando um mundo mais digital, conectado e aberto.

Para mais histórias de sucesso como esta, clique aqui:

[Histórias de clientes](#)

