

Case study

[read more](#)



Rodobens cria plataforma estratégica de APIs e empodera ecossistema de negócios

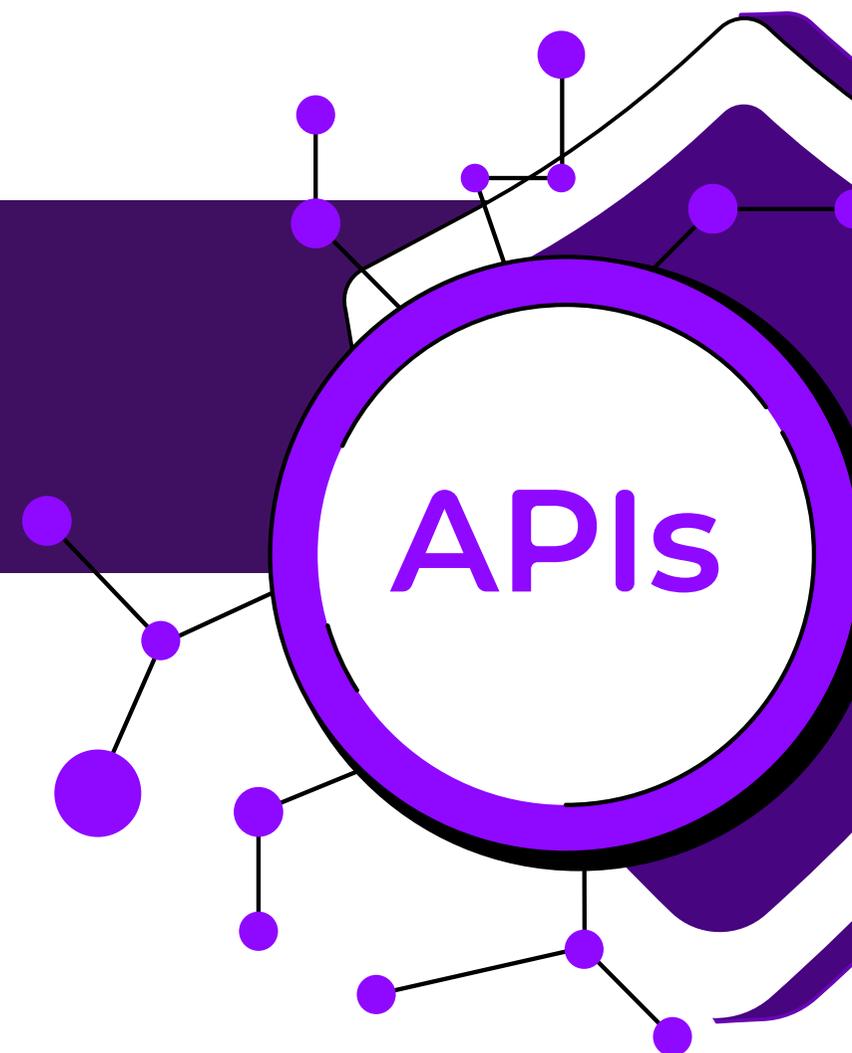
Muito além da tecnologia, arquitetura de serviços e de dados da Sensedia leva o grupo a outro patamar de atuação no mundo digital

A Rodobens, uma das maiores administradoras independentes de consórcio e um dos maiores grupos de concessionárias de automóveis e veículos comerciais do Brasil, vinha em uma jornada de evolução do negócio desde 2010 para desenvolvimento de novos canais, com olhar centrado no cliente.

“Naquele momento, já entendíamos que o gargalo da nossa estratégia eram os múltiplos sistemas, multiplataformas, sejam transacionais ou de informação e nossos sistemas legados. Precisávamos desenvolver uma plataforma de serviços, uma base tecnológica que promovesse velocidade de composição de soluções”, lembra Daniela Zanfolin, gerente geral de TI da Rodobens.

Segundo a executiva, o primeiro movimento focou em dados, para ganhar visão mais ampla de todos os negócios. “Quem era o cliente do consórcio, que passa pela revenda, que faz negócio com o banco? Tínhamos de entender os diferentes pontos de contato com ele e então evoluímos com plataformas para B2B e B2C, e também com nossa estratégia de analytics.”

Essa primeira etapa da jornada de transformação de negócios seguiu até 2018, quando o grupo aumentou os esforços na estratégia de multicanalidade, para entender e interagir com o cliente em todos os pontos de contato de maneira mais orquestrada.

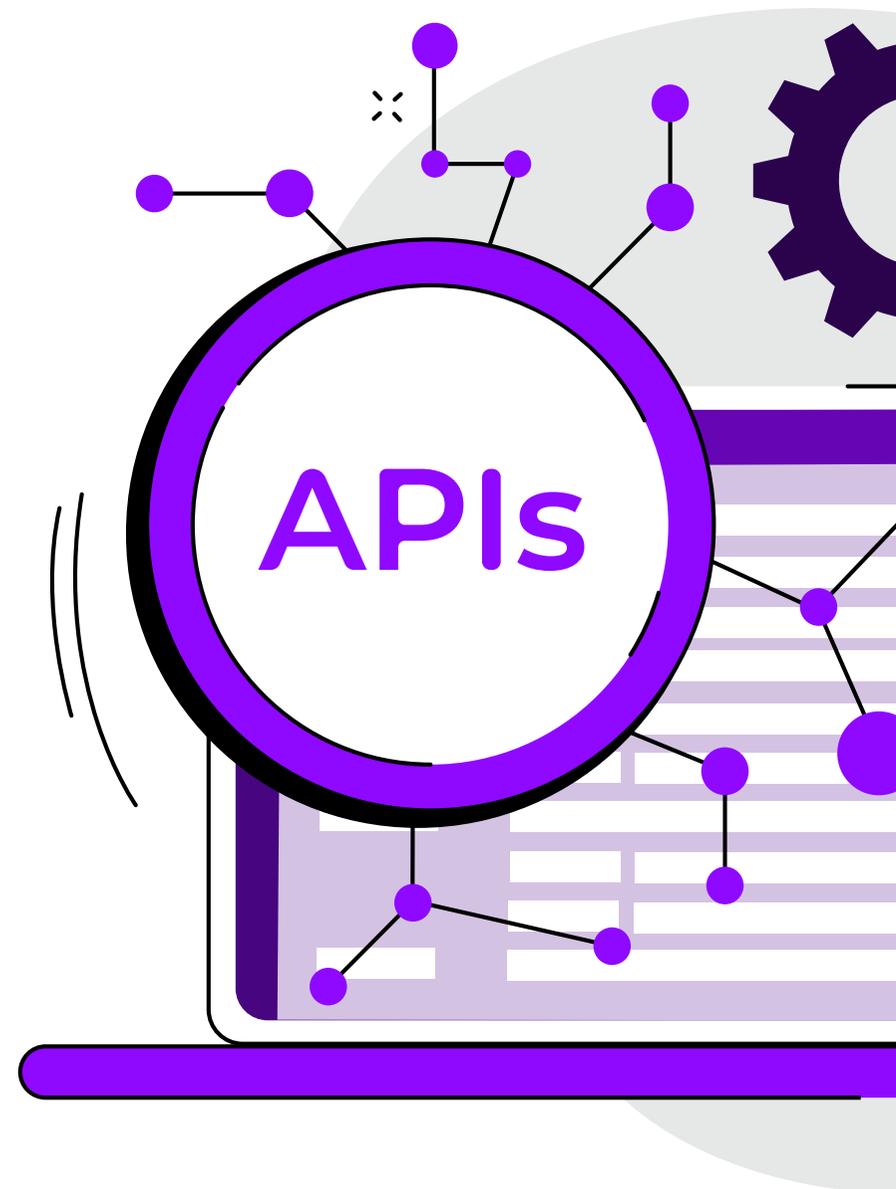


A Rodobens iniciava sua caminhada para uma visão 360° do cliente e de empoderamento da equipe de atendimento, abertura de novos canais e ainda para um novo desenho de digitalização dos seus produtos.

“E então buscamos um parceiro para nos ajudar na construção de uma plataforma estratégica de APIs. A Sensedia foi nossa escolha não somente pela alta capacidade técnica mas também em arquitetura para serviços”, diz a executiva de TI, acrescentando que a parceira apoia nos serviços da APIs e arquitetura de microserviços.

“Em 2019, estudamos processos de melhorias, integrações e possibilidades futuras para digitalização da Rodobens. Eles tinham processos, principalmente para venda de consórcio, apoiados também em sistemas legados e tivemos a oportunidade de melhorar esse processo”, diz Adilson Cavati, diretor de Negócios da Sensedia.

Com a pandemia, a digitalização do negócio ganhou relevância ainda maior. “Acelerar os novos negócios era imperativo e trabalhamos junto com o time da Rodobens para alcançar esses objetivos. Todo desafio de integração passa pela Sensedia, que envolve sistemas legados e parceiros do ecossistema de negócios. Nossa maior contribuição foi a aceleração das jornadas dos clientes e interna da Rodobens”

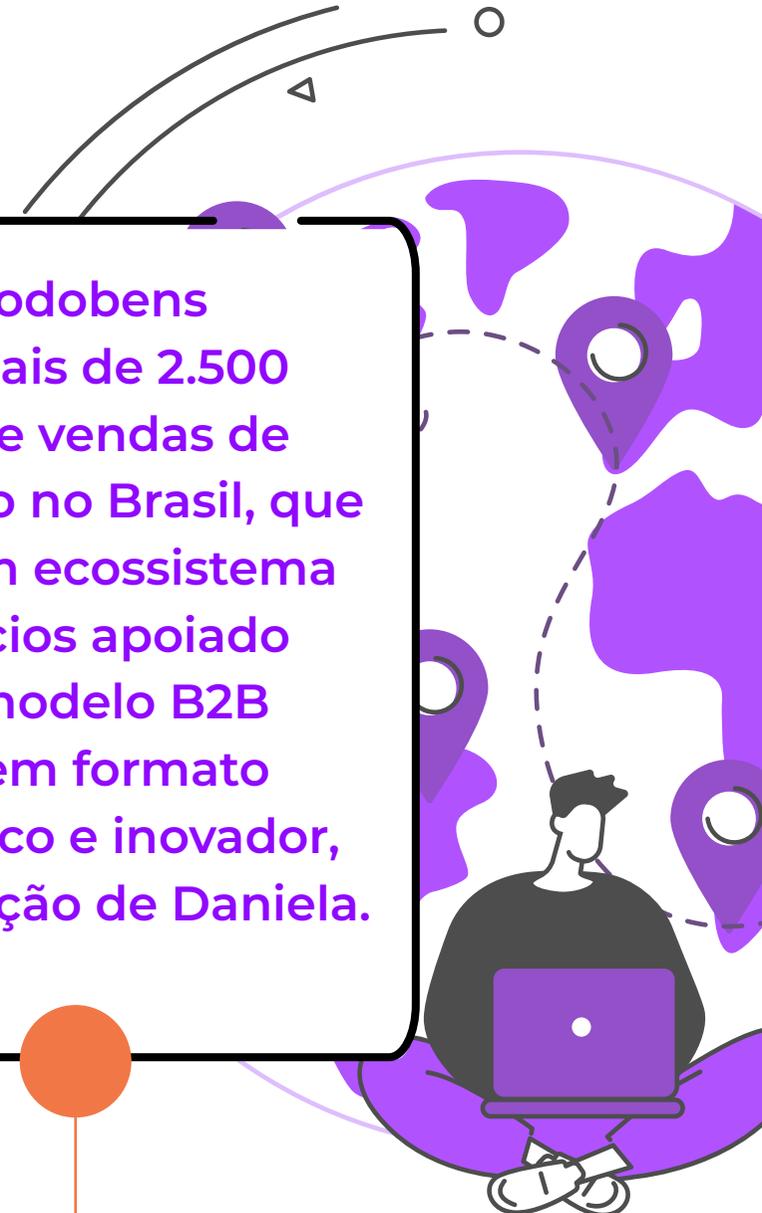


Evolução do ecossistema de negócios de olho no futuro

A implementação do projeto de evolução e empoderamento do ecossistema de negócios teve início em 2019, aprimorando base de dados, integração e especialmente criação de ativos, passando pelo desafio imposto pela pandemia em 2020, que acelerou todo o processo.

“Mas essa transformação vem sendo muito rápida. Vimos os ativos sendo potencializados, de fato, porque os nossos canais digitais cresceram e a demanda multicanal acelerou muito”, relata Daniela. “Desde o final de 2020, vivenciamos também uma importante transformação positiva com forte demanda de grandes parcerias, especialmente no B2B.

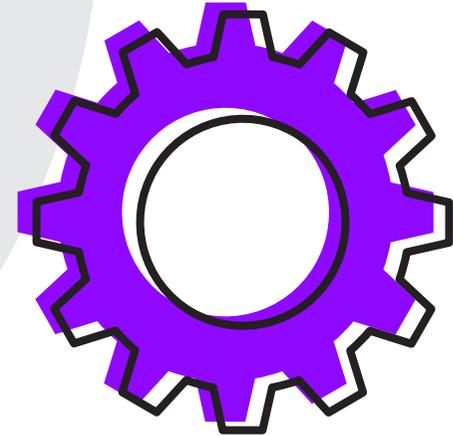
A Rodobens, prossegue Daniela, desenvolve APIs há muito tempo. Mas precisava construir uma plataforma de APIs que garantisse uma implementação que permitisse monetizar ativos e diferenciais para gerar valor ao negócio. “Essa foi a chave. Encontramos nessa parceria o melhor match, porque traz uma plataforma tecnológica robusta, pronta para desenvolvimento, bem avaliada no mercado.”



Hoje, a Rodobens possui mais de 2.500 pontos de vendas de consórcio no Brasil, que gerou um ecossistema de negócios apoiado em um modelo B2B ou B2C, em formato estratégico e inovador, na avaliação de Daniela.



Artigo original:



Conectando ideias, pessoas e negócios.

Acesse outros cases da Sensedia: