

CASE DE SUCESSO

A transformação digital com Microsoft 365 que aumentou a produtividade, eficiência e segurança nos negócios da Tour House.

O CLIENTE



Fundado em 1990 por Carlos Prado, o Grupo Tour House oferece soluções inovadoras para Gestão de Viagens Corporativas, Eventos e Incentivos. Além de seu compromisso com a excelência em serviços, a empresa se destaca pela sustentabilidade, sendo pioneira na neutralização do carbono desde 2007 e promovendo iniciativas como a

“etrip green friday”. Em 2017, a criação de um Comitê Consultivo, transformado em Conselho de Administração em 2022, reforça seu compromisso com boas práticas e melhoria contínua. A Tour House valoriza relações genuínas e garante que passageiros e convidados recebam atendimento especializado e cuidadoso.

A NECESSIDADE

O Grupo Tour House enfrentava desafios significativos em sua infraestrutura de TI, gerando a necessidade de uma solução mais eficiente e integrada. A empresa utilizava uma combinação de ferramentas de produtividade e colaboração de diferentes fornecedores, incluindo algumas da Microsoft. No entanto, a familiaridade dos funcionários com as soluções da Microsoft ressaltava a necessidade de centralizar tudo em um único hub, o Microsoft 365, para reduzir custos e aumentar a eficiência operacional.

Outro problema crítico era a falta de políticas e controles de segurança robustos. A Tour House não possuía recurso de autenticação multifator (MFA) e carecia de uma ferramenta eficaz de gestão de identidade dos usuários. Esses elementos eram essenciais para a empresa, dado o manuseio de dados sensíveis de seus clientes.

A Solo Network, parceira da Tour House desde 2012, foi chamada para apoiar essa transição, graças à sua expertise em implementações complexas de TI. Os principais pontos de atenção incluíam a complexidade na gestão de múltiplas ferramentas de produtividade, a ausência de estratégias de segurança eficazes e os custos duplicados decorrentes do uso de ferramentas concorrentes.

HIGHLIGHTS

- Migração rápida e eficiente para o Microsoft 365 em apenas duas semanas, sem impactar as operações do cliente.
- Soluções integradas com a centralização das ferramentas de produtividade e segurança no Microsoft 365.
- Suporte técnico e comercial essencial e contínuo, auxiliando nos desafios de segurança, produtividade e negócios.
- Implementação de políticas e controles de segurança robustos, incluindo MFA e gestão de identidade, fortalecendo a proteção de dados sensíveis.

PRODUTOS UTILIZADOS

- Microsoft 365
- Add-ons de Segurança
- Serviço de Migração
- Solo Colaboração Plus Premium

SOLUÇÃO

Para atender às necessidades do Grupo Tour House, a Solo Network implementou uma solução robusta e integrada, composta por Microsoft 365, add-ons de segurança, serviços de migração e o Solo Colaboração Plus Premium. Compreendendo os desafios enfrentados pelo cliente, a Solo Network desenvolveu um business case que atendia tanto aos requisitos técnicos quanto financeiros do Grupo Tour House.

A estratégia começou com o posicionamento do Microsoft 365 como a principal ferramenta de produtividade e segurança, abordando todos os desafios de negócio do cliente. Esse movimento permitiu consolidar diversas ferramentas de produtividade em uma única plataforma, aumentando a eficiência e reduzindo custos. Em seguida, a Solo Network desenhou e planejou o processo de migração do serviço de mensageria existente para o Microsoft 365, assegurando uma transição suave e sem interrupções. Esse planejamento detalhado incluiu a jornada de adoção das novas ferramentas de produtividade, garantindo que os funcionários da Tour House se adaptassem rapidamente às novas tecnologias.

A Solo Network recomendou e implementou uma estratégia de segurança robusta, incluindo a configuração de recursos avançados de segurança como autenticação multifator (MFA) e gestão de identidade dos usuários, essenciais para a proteção dos dados sensíveis manuseados pela Tour House. Em um tempo recorde de duas semanas, a migração foi concluída, minimizando o impacto operacional e trazendo benefícios financeiros imediatos.

O time de serviços gerenciados da Solo Network está agora aprimorando as configurações de segurança de acordo com a estratégia delineada e continua a oferecer suporte contínuo ao negócio do cliente. A Solo Network não apenas ajudou o Grupo Tour House a montar um projeto abrangente com uma visão técnica clara, mas também garantiu uma migração eficiente, cumprimento rigoroso dos prazos e suporte contínuo. A centralização das ferramentas de produtividade no Microsoft 365, juntamente ao avanço significativo na estratégia de segurança, proporcionou ao Grupo Tour House uma operação mais integrada, eficiente e segura.

SOBRE A SOLO NETWORK

A Solo Network é uma das maiores revendas de valor agregado do Brasil, possuindo grande experiência em consultoria, fornecimento, implementação e gerenciamento de produtos de fabricantes como Adobe, Autodesk, HP, Kaspersky e Microsoft. Atuando como provedor de soluções de TI integradas, tem como objetivo prestar serviços de qualidade superior, através das melhores soluções e práticas de TI.

DEPOIMENTO DO CLIENTE

“A Tour House é cliente da Solo Network desde 2012, e ao longo desses anos, a Solo tem nos apoiado consistentemente em nossos desafios de segurança, produtividade e negócios. Já tínhamos o interesse em migrar para o Microsoft 365 há algum tempo, mas não havíamos conseguido construir um business case viável para o nosso negócio. O apoio da Solo Network foi fundamental, tanto tecnicamente quanto comercialmente, para nos ajudar a desenvolver um projeto que atendesse aos requisitos do nosso negócio e enfrentasse nossos desafios. Com um prazo curto para a migração do fornecedor atual, a Solo Network conseguiu conduzir a transição em tempo recorde de duas semanas, sem impactos negativos para nossas operações. Além disso, a Solo realizou um excelente trabalho de adoção junto à nossa equipe e nos apoiou na implementação da nossa estratégia de segurança.”