

## CASE DE SUCESSO

Jornada de modernização na nuvem do e-commerce da Gazin proporcionou faturamento de R\$ 167 milhões entre janeiro e dezembro de 2020 – valor recorde para um único ano.

## O CLIENTE

A Gazin nasceu no interior do Paraná há cinco décadas.

Atualmente, destaca-se como uma das maiores empresas do país, com 295 lojas de varejo em 10 estados, além de 7 indústrias de colchões, estofados, molas e sommier e 23 centros de distribuição de mercadorias.

A Gazin aparece no ranking do Instituto Great Place to Work como uma das Melhores Empresas para se trabalhar no Brasil. Além disso, a companhia integrou, por cinco anos consecutivos, o grupo das Top 10 no país e é a número 1 do Paraná. A empresa também é reconhecida como a 2ª melhor empresa do varejo brasileiro, segundo o prestigiado ranking da Revista Exame – Melhores e Maiores 2021, entre vários outros prêmios de renome nacionais e internacionais, refletindo uma das missões do Grupo Gazin: “fazer nosso público – clientes, parceiros e funcionários, felizes!”.

## NECESSIDADE

Desde 2019, a Gazin está em processo de expansão das operações no seu e-commerce, porém, o servidor próprio no qual o site estava hospedado já não tinha condições de receber a quantidade de acessos previstos para 2020, especialmente na campanha de Black Friday – uma das principais promoções anuais. Além dos problemas de escalabilidade, o servidor próprio demandava um alto investimento de manutenção, o que exigia a busca por um ambiente na nuvem confiável, seguro e que fosse capaz de aumentar sua capacidade, conforme a sazonalidade das campanhas promocionais da Gazin.



## PRODUTOS UTILIZADOS

- Microsoft Azure

## HIGHLIGHTS

- A loja virtual da Gazin se transformou na 4.ª marca do grupo, em 2020 teve seu maior faturamento;
- O faturamento passou de R\$ 3 milhões em janeiro de 2020 para R\$ 25 milhões em dezembro do mesmo ano;
- A meta anual inicial da Gazin para sua loja virtual era de R\$ 150 milhões, mas as operações de 2020 encerraram com lucro de R\$ 167 milhões;
- Todo o projeto e a implantação realizada pela Solo Network ocorreu em tempo recorde, levando menos de um mês.

## SOLUÇÃO

Apoiada pelo parceiro local IT Vale, a Gazin iniciou a busca por uma empresa com a experiência necessária para fazer a migração de todas as operações da loja virtual para o Microsoft Azure. Nesta pesquisa, identificou a Solo Network, que possui profissionais altamente qualificados para apoiar o cliente no planejamento, execução e manutenção do ambiente em nuvem. Porém, mais do que um ambiente seguro e preparado, a Gazin necessitava de uma estrutura escalonável, que fosse capaz de suportar picos de acessos e transações nas campanhas sazonais mais importantes do e-commerce brasileiro, como Black Friday e Natal. O desenvolvimento e implantação do projeto ocorreu em tempo recorde ao longo de junho de 2020 e possibilitou um aumento considerável nas operações da loja virtual e, consequentemente, um crescimento significativo nas vendas. O ano iniciou com faturamento de R\$ 3 milhões, já em novembro o número de vendas atingiu o montante de R\$ 25 milhões em apenas um mês, potencializado pela pandemia e, principalmente, pelas campanhas e promoções de Black Friday.

## DEPOIMENTO DO CLIENTE

“ Apesar do potencial, não tínhamos uma estratégia consolidada para a nossa loja virtual até 2020. Porém, essa realidade mudou a partir de junho, quando contratamos a Solo Network para fazer o projeto de migração no Microsoft Azure e proporcionar escalabilidade e oportunidades de expandirmos nossas operações virtuais. A Black Friday foi a primeira campanha grande para testarmos esse ambiente e tivemos um excelente retorno, atingindo faturamento de R\$ 25 milhões em novembro contra R\$ 3 milhões no início do ano. O Suporte da Solo Network foi muito importante porque tivemos que fazer vários alinhamentos na véspera da Black Friday e a equipe estava sempre disposta a auxiliar e nos retornar rapidamente. Todo esse cenário nos garantiu uma experiência bastante satisfatória. Agora, estamos olhando para frente e já temos um pensamento bastante agressivo para 2021. Queremos manter essa média de faturamento de R\$ 25 milhões, focando em um crescimento equilibrado e sustentável mês a mês. Paralelamente, estamos abrindo novos centros de distribuição voltados exclusivamente ao e-commerce, dessa forma, alavancaremos ainda mais nosso faturamento e aumentaremos a nossa competitividade no mercado nacional ”

Ricardo Soares – Gerente de TI