

## CASE DE SUCESSO

A migração e atualização de licenças feita pela Solo Network foi fundamental para que a Biotrop economizasse R\$ 1,6 milhão em licenciamento de produtos Microsoft.

## O CLIENTE

Conhecida anteriormente como Total Biotecnologia, a Biotrop nasceu da aliança entre Aqua Capital e um grupo seletivo de especialistas atuantes no agronegócio. A empresa tem como objetivo levar aos agricultores o que há de mais moderno em soluções biológicas e naturais. Somente em 2019, a Biotrop atendeu mais de 8 milhões de hectares, comercializou mais de 20 milhões de doses de inoculantes e ultrapassou 150 projetos de pesquisas em andamento. Atualmente, a marca conta com mais de 100 agrônomos e técnicos atuando em campo. Entre seu portfólio, estão bioativadores, inoculantes, produtos de manejo biológico e biodefensivos – todos buscando maior produtividade, segurança e eficiência na agricultura.

## NECESSIDADE:

Em 2019, a Biotrop contratou com uma empresa especializada para desenvolver o seu ERP dentro do Microsoft Dynamics, porém, os resultados deste trabalho não foram satisfatórios e os investimentos estavam sendo extremamente altos, mas sem oferecer um retorno eficiente. A marca também contava com poucas licenças do Microsoft 365 mesmo com o crescimento das suas operações e do seu quadro de colaboradores, situação que prejudicava a centralização das operações comerciais e administrativas. Diante deste cenário, com a entrada do novo Gerente de TI, Cleverson Mickosz Nascimento, a Biotrop começou a modernização dos seus processos tecnológicos, iniciando a parceria com a Solo Network – conhecida pela sua transparência e atendimento personalizado.



## UTILIZANDO:

- Microsoft Dynamics 365 - CRM e ERP;
- Microsoft 365;
- Microsoft Azure.

## HIGHLIGHTS:

- A atualização das licenças garantiu ao contratante economia de R\$ 1,6 milhão em licenciamento;
- Com a adoção de processos automatizados no ERP do Microsoft Dynamics, a Biotrop se tornou referência em Compliance entre as outras 13 empresas que compõem o grupo Aqua Capital.

## SOLUÇÃO

Como a Biotrop não possuía a expertise necessária para identificar um novo desenvolvedor para o seu ERP, contou com o apoio da Solo Network e a parceria sólida com a Microsoft. Juntas, fizeram um levantamento de diversas empresas de qualidade para nortear a contratação. A satisfação com o novo fornecedor foi tão grande que a Biotrop decidiu também implantar o módulo CRM dentro do Microsoft Dynamics, solicitando auxílio à Solo Network para efetuar o licenciamento adicional. Além deste licenciamento, a nossa equipe Comercial fez um planejamento completo, englobando todas as licenças necessárias do Microsoft 365 e oferecendo um excelente custo-benefício. Dentro do mesmo contrato, foi ampliado o licenciamento do Microsoft 365, passando de 20 para 290 licenças, além da contratação ao longo de três anos do Microsoft Dynamics. Esse contrato possibilitou uma grande economia com tecnologias pela Biotrop. Segundo informações do contratante, foi economizado o equivalente a R\$ 1,6 milhão em licenças quando comparado ao contrato antigo. Além do licenciamento, a empresa fez a migração dos seus servidores para a nuvem do Microsoft Azure, proporcionando maior segurança e liberdade ao crescimento estimado para 2021 e os próximos anos.

## DEPOIMENTO DO CLIENTE

“*Nosso antigo fornecedor gerenciava todas as nossas licenças Microsoft e o desenvolvimento do ERP através do Microsoft Dynamics. Ao buscarmos um novo parceiro, encontramos a Solo Network, que cuidou da renovação dos licenciamentos necessários para a Biotrop. Com o bom trabalho da Solo Network, ganhamos confiança e decidimos seguir também com a implantação do CRM, além da contratação do Azure. Inclusive, seremos a primeira empresa brasileira a ter Inteligência Artificial no módulo CRM do Microsoft Dynamics. O licenciamento e implantação do ERP foi bastante positivo em nossas operações. Em 2018, nosso faturamento foi de R\$ 30 milhões. Após o ERP, encerramos 2020 com R\$ 116 milhões de faturamento. Esse crescimento se deve principalmente ao maior controle de gastos em todos os departamentos da Biotrop.*”

## SOBRE A SOLO NETWORK

Desde 2002 no mercado brasileiro, a Solo Network é uma empresa de tecnologia com grande foco em serviços e soluções de TI, reconhecida pela grande habilidade técnica e capacidade de entregar soluções multivendas de alta qualidade, integradas e aderentes às necessidades atuais e futuras dos clientes, garantindo um excelente retorno dos investimentos em tecnologia. A Solo Network dispõe dos mais altos níveis de certificações e é premiada nacional e internacionalmente pelas fabricantes que representa.