



Fidelização da Folha de Pagamento



Diagnóstico

- Maioria dos serviços bancários centralizados com o banco Itaú.
- Oferta recebida “espetacular” porém sem referência de mercado e valorização da massa de colaboradores.
- Preferência pela manutenção (RAAR) no mesmo banco.
- Máximo cuidado na cotação pois todos os principais bancos no mercado nacional se intitulavam “o maior cliente da SAP”.



Abordagem Willy

- SYNCPRO - consolidando mensalmente de R\$30 a R\$50 milhões em folhas de pagamento.
- Aplicação dos dados de cada cliente e do grupo no “simulador Willy” quantificado o valor a ser pago por cada instituição player do mercado.
- *Network leverage*: apresentação no comitê executivo de cada banco via seus presidentes, conselheiros e/ou sócios.



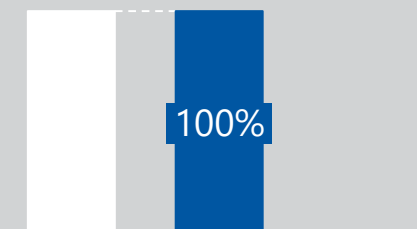
Principais ações

- Antes de ida ao mercado utilização da cláusula de competitividade com o Itaú.
- Impossibilidade do banco atingir meta suplantada por solução de 1º ano + 5 anos pela variação, sabidamente positiva.
- Melhor preço jamais ofertado a qualquer cliente do banco ou da Willy.



Resultados

- **Aumento de receitas de R\$2,5 milhões.**
- **Estreitamento do relacionamento com o banco selecionado.**



*Technology (SW)
Network Leverage*

Redução de 100% dos custos com melhoria do nível de serviço