

## CASE DE SUCESSO

# Solo Network impulsiona a transformação digital da Agrex com migração estratégica para Microsoft 365

## O CLIENTE

A Agrex do Brasil é uma referência no agronegócio, com foco nas cadeias de soja e milho. A empresa oferece um portfólio diversificado de serviços, incluindo fornecimento de insumos como fertilizantes, defensivos agrícolas e sementes, essenciais para a produção rural.

Pioneira no modelo de barter, a Agrex permite a troca de insumos por produção agrícola, facilitando o acesso a recursos vitais para os produtores e maximizando sua produtividade. Na comercialização, destaca-se na compra e venda de grãos, conectando produtores a mercados nacionais e internacionais.

A logística é fundamental nas operações da Agrex, que assegura eficiência e agilidade na armazenagem e transporte de grãos. A empresa também oferece soluções de financiamento, apoiando financeiramente os produtores ao longo da cadeia produtiva.

Com um modelo de negócio integrado, a Agrex atua em todas as etapas da produção agrícola, desde o fornecimento de insumos até a comercialização. Essa abordagem abrangente fortalece sua posição no mercado e contribui para o desenvolvimento do agronegócio brasileiro, promovendo um ecossistema que beneficia toda a cadeia produtiva.

## AS NECESSIDADES E DESAFIOS DO CLIENTE

O cliente identificou a urgência em otimizar seus processos de colaboração e produtividade, além de garantir a segurança e conformidade de seus dados. Embora já utilizasse o Office 365, o contrato de licenciamento CSP não explorava totalmente as tecnologias da Microsoft, levando a empresa a buscar uma solução mais completa e robusta que atendesse às suas crescentes demandas operacionais.

Nesse contexto, a Solo Network, especializada em consultoria com ampla experiência em soluções Microsoft, foi escolhida pela Agrex para conduzir o projeto de migração do Office 365 para o Microsoft 365. A abordagem consultiva da Solo permitiu um diagnóstico detalhado do ambiente e das necessidades e desafios específicos do cliente, identificando pontos críticos.

As reuniões estratégicas entre as equipes da Agrex e da Solo Network foram fundamentais para mapear oportunidades de otimização e delinear um plano de migração personalizado para o Microsoft 365 E3.

## HIGHLIGHTS

- Colaboração aprimorada e comunicação mais eficiente, otimizando decisões e projetos.
- Segurança avançada e robusta de dados com soluções de criptografia e DLP.
- Produtividade aumentada com automação de tarefas repetitivas, focando em estratégias.
- Conformidade fortalecida e adequação à legislação, garantindo proteção e reputação da empresa.

## PRODUTOS UTILIZADOS

- Microsoft 365 E3
- Serviço de Migração
- Solo Colaboração Plus

Esse processo incluiu:

**Análise e planejamento** – Definição de objetivos, expectativas e elaboração de um cronograma para uma transição suave.

**Migração de dados** – Transferência segura de e-mails, arquivos, contatos e calendários, garantindo a integridade das informações.

**Configuração e personalização** – Ajustes nas configurações do Microsoft 365 para alinhar a plataforma às particularidades operacionais da Agrex.

**Treinamento e suporte** – Implementação de um programa de capacitação para garantir a eficácia na utilização das novas ferramentas e maximização da adoção tecnológica.

A Solo Network comprometeu-se a oferecer uma solução sob medida, atendendo às necessidades imediatas da Agrex e estabelecendo uma base sólida para o crescimento contínuo da empresa no agronegócio.

## SOLUÇÃO IMPLEMENTADA E BENEFÍCIOS PROPORCIONADOS PELO PROJETO

A implementação do Microsoft 365 E3 na Agrex do Brasil, conduzida pela Solo Network, trouxe benefícios significativos, melhorando a eficiência, segurança e colaboração entre as equipes distribuídas em várias regiões do país. A expertise da Solo Network no gerenciamento e consultoria de soluções Microsoft foi fundamental para o sucesso do projeto, promovendo os principais ganhos da migração estratégica.

### COLABORAÇÃO

O Microsoft Teams, ferramenta central do Microsoft 365 E3, transformou a comunicação interna da Agrex, potencializada pela orientação da Solo na implementação e adaptação das ferramentas à cultura organizacional da empresa, integrando as equipes em diversas etapas da cadeia produtiva.

Com videoconferências em alta definição, compartilhamento de arquivos em tempo real e integração com outras ferramentas do Office, a Agrex superou as barreiras geográficas, acelerando a tomada de decisões e a execução de projetos, otimizando a capacidade de trabalhar em equipe, mesmo à distância, e garantindo que todos os colaboradores tivessem acesso rápido e eficaz às informações necessárias.

### SEGURANÇA

A proteção avançada do Microsoft 365 E3 foi essencial para a segurança da Agrex, em um setor que lida com muitos dados sensíveis e informações. A Solo utilizou de sua expertise para implementar recursos robustos da plataforma, incluindo proteção contra ameaças cibernéticas, criptografia de dados e gestão de identidades, assegurando a integridade das informações e mitigando riscos de vazamentos de dados e ataques de ransomware.

### PRODUTIVIDADE

A automação de tarefas repetitivas com o Power Automate aumentou a produtividade dos colaboradores da Agrex. Além da integração do Power BI, que possibilitou análises de dados mais profundas, melhorando a tomada de decisões.

A consultoria da Solo Network garantiu que as equipes aproveitassem a gama de ferramentas avançadas do Microsoft 365, permitindo que pudessem se concentrar em atividades mais estratégicas. Tudo isso gerou uma significativa economia nos custos operacionais e uma melhora na eficiência do trabalho em equipe.

## CONFORMIDADE

A conformidade com rigorosas normas setoriais tornou-se uma realidade para a Agrex com a implementação do Microsoft 365 E3. Por meio da configuração cuidadosa de recursos como DLP (Data Loss Prevention) e IRM (Information Rights Management), a Solo garantiu que a Agrex estivesse sempre alinhada com as regulamentações, evitando multas e protegendo sua reputação no mercado.

## BENEFÍCIOS ADICIONAIS

A implementação do Microsoft 365 E3 levou à redução de custos ao unificar comunicação, colaboração, segurança e produtividade em uma única solução. Isso simplificou a gestão de TI e permitiu que a Solo Network centralizasse o suporte. A escalabilidade do Microsoft 365 E3 garantiu que a Agrex ajustasse rapidamente sua infraestrutura de TI às necessidades em mudança.

O suporte técnico especializado da Solo Network para o Microsoft 365 E3 também assegura que a Agrex tenha acesso a ajuda e orientação sempre que necessário, garantindo a continuidade das operações e proporcionando uma rápida resolução de qualquer questão técnica que possa surgir.

## CONCLUSÃO

O upgrade para o Microsoft 365 E3, facilitado pela Solo Network, representa um investimento estratégico para a Agrex do Brasil, aprimorando suas operações no agronegócio com ferramentas avançadas de comunicação, colaboração, segurança e produtividade.

Essa migração atendeu às necessidades específicas da Agrex e fortaleceu a posição da Solo Network como parceira essencial na transformação digital da empresa. Com benefícios como redução de custos, escalabilidade e suporte técnico, a Agrex se posiciona competitiva no mercado, pronta para enfrentar os desafios futuros e contribuir para o desenvolvimento do agronegócio brasileiro.

## DEPOIMENTO DO CLIENTE

“ Desde que começamos a trabalhar com a Solo, as coisas mudaram completamente para melhor na Agrex. A comunicação flui de uma maneira que nunca víamos antes, e todos estão mais conectados, independentemente da distância.

A segurança dos nossos dados também ficou muito mais robusta, o que nos dá uma grande tranquilidade no dia a dia. E, claro, a equipe da Solo sempre está ali para nos ajudar, tornando tudo mais fácil.

Nos sentimos mais fortes e preparados para enfrentar os desafios do agronegócio. Essa parceria foi, sem dúvida, um grande passo para o nosso futuro!

## 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.