



FACULDADE DE INFORMÁTICA E ADMINISTRAÇÃO PAULISTA

ESCOPO DO PRODUTO - CHALLENGE LEVEL GROUP

GRUPO BUY.IT

Gustavo Sanches - RM 97068

Kaue Caponero - RM 96466

Mariana Santos - RM 97503

Natan Cruz - RM 97324

Vitor Rubim - RM 97092

São Paulo - SP

2023

SUMÁRIO

1. APRESENTAÇÃO DA EQUIPE	3
2. JUSTIFICATIVA	3
3. OBJETIVOS	4
4. PÚBLICO ALVO	5
5. ANÁLISE DE MERCADO	6
6. POSICIONAMENTO NO MERCADO.....	7
7. IMPACTO FINANCEIRO.....	8
8. LINK DO GITHUB	8
9. DIAGRAMAS	8
a. DIAGRAMA ENTIDADE RELACIONAMENTO (DER):	9
b. MODELO ENTIDADE RELACIONAMENTO (MER):	10
c. DIAGRAMA DE CLASSES (UML):	11

1. APRESENTAÇÃO DA EQUIPE

Gustavo Sanches - RM 97068 - Back End & Banco de Dados
Kaue Caponero - RM 96466 - Back End & IA
Mariana Santos - RM 97503 - Front End & Web Design
Natan Cruz - RM 97324 - Back End & DevOps (Scrum Master)
Vitor Rubim - RM 97092 - Front End & QA

2. JUSTIFICATIVA

Quem se Beneficiará da Nossa Solução?

Diante do desafio proposto pela empresa Level Group BR, em parceria com a FIAP e analisando o cenário empresarial atual, identificamos um problema significativo relacionado à gestão de compras. Muitas empresas, independentemente do porte, enfrentam a dependência excessiva de interações humanas em seus processos de compras. Isso resulta em ineficiências operacionais, elevados custos, complexidades administrativas e, por vezes, erros que prejudicam a rentabilidade e a competitividade.

A abordagem tradicional para a gestão de compras muitas vezes carece de recursos tecnológicos avançados, como a inteligência artificial, que poderiam otimizar significativamente a eficiência do processo. Além disso, a comunicação com fornecedores e a análise de dados para tomada de decisões estratégicas frequentemente são subutilizadas, o que impede as empresas de atingir todo o seu potencial.

A falta de integração e automação nos processos de compras gera uma série de problemas, incluindo a incapacidade de monitorar de forma proativa as tendências de mercado, a incapacidade de reagir rapidamente a mudanças nas condições de fornecimento e a ausência de ferramentas que permitam uma negociação mais eficaz. Isso leva a um cenário em que muitas empresas não estão aproveitando ao máximo suas oportunidades de economia de custos e não estão sendo capazes de competir no mercado de maneira eficiente.

Neste contexto, torna-se evidente a necessidade de uma solução que permita a automação e otimização dos processos de compras empresariais, com foco em usabilidade, simplicidade, e, principalmente, na utilização da inteligência artificial. Essa solução busca eliminar as ineficiências, reduzir os custos e permitir que as empresas tomem decisões informadas e estratégicas para impulsionar sua rentabilidade e competitividade. É com esse propósito que desenvolvemos nosso projeto, buscando oferecer uma solução que atenda a essas demandas e resolva o problema identificado de forma eficaz e inovadora.

3. OBJETIVOS

Onde queremos chegar?

● **Automatização e Simplificação do Processo de Compras:** O objetivo principal de nossa solução é automatizar e simplificar os processos de compras entre empresas, eliminando ineficiências e complexidades. Isso será alcançado por meio da criação de um sistema que permite que as empresas realizem compras de forma eficaz e simplificada, otimizando a comunicação com fornecedores e facilitando a análise de dados para tomada de decisões estratégicas.

● **Redução de Custos e Aumento da Lucratividade:** Buscamos reduzir os custos operacionais relacionados às compras, permitindo que as empresas economizem recursos financeiros significativos. Isso contribuirá para um aumento da lucratividade, já que as empresas serão capazes de alcançar uma gestão de compras mais eficiente e econômica.

● **Promoção de Competição Saudável:** Nossa solução visa incentivar uma competição saudável entre empresas concorrentes, estimulando a oferta de serviços ágeis e de alta qualidade aos compradores. Isso resultará em um mercado mais dinâmico e competitivo, beneficiando tanto os fornecedores quanto os consumidores.

● **Integração da Cultura de Aprendizado e Melhoria Contínua:** Pretendemos integrar a cultura de aprendizado e melhoria contínua nas empresas, estimulando a constante busca por aprimoramentos nos processos de compras. Isso envolverá a oferta de recursos educacionais e ferramentas de análise para capacitar as empresas a evoluírem constantemente.

● **Utilização de Inteligência Artificial para Precisão:** Um dos pilares fundamentais de nossa solução é a incorporação da inteligência artificial para aprimorar a precisão e eficácia dos processos de compras. A IA será empregada para análise de dados, previsão de tendências, identificação de oportunidades de economia e suporte à tomada de decisões estratégicas.

● **Melhoria na Comunicação com Fornecedores:** Buscamos melhorar significativamente a comunicação com fornecedores, simplificando a interação, reduzindo erros de comunicação e acelerando todos os processos envolvidos.

● **Aumento da Agilidade nas Compras:** Almejamos aumentar a agilidade dos processos de compras, permitindo que as empresas reajam rapidamente a mudanças nas condições de fornecimento, tornando todo o processo mais flexível e eficaz.

● **Foco na Sustentabilidade e Responsabilidade Empresarial:** Incentivaremos as empresas a considerar critérios de sustentabilidade e responsabilidade social em suas compras, promovendo práticas empresariais responsáveis.

Ao estabelecer esses objetivos, nossa solução busca abordar o problema identificado de forma abrangente e eficaz, oferecendo uma resposta inovadora e estratégica para as necessidades das empresas no que diz respeito à gestão de compras.

4. PÚBLICO ALVO

Quem se Beneficiará da Nossa Solução?

Nosso público-alvo consiste em empresas de micro e pequeno porte que enfrentam desafios significativos relacionados à gestão de compras. Segundo o Mapa de Empresas - 1º Quadrimestre de 2023 divulgado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, cerca de 93,7% das empresas são microempresas ou empresas de pequeno porte em atividade no Brasil. Além disso, segundo estudo “Sobrevivência de Empresas no Brasil” divulgado pelo SEBRAE, mais de 50% das microempresas fecham nos 2 primeiros anos de atividade devido a problemas na gestão financeira.

Compreender o perfil desse público é fundamental para o sucesso de nossa solução. Portanto, delineamos as principais características de nosso público-alvo:

● **Empresas de Micro e Pequeno Porte:** Nosso foco principal são as empresas de micro e pequeno porte, que muitas vezes têm recursos limitados para investir em soluções de gestão empresarial de grande escala. Essas empresas representam uma parcela substancial do cenário empresarial e são fundamentais para a economia.

● **Gestores e Empreendedores:** Nossa solução visa atender gestores e empreendedores dessas empresas, uma vez que geralmente são eles que tomam decisões estratégicas relacionadas às compras e à gestão de recursos.

● **Setores Diversificados:** As empresas de micro e pequeno porte atuam em diversos setores, como manufatura, comércio, serviços, e outros. Nossa solução é versátil o suficiente para atender às necessidades de diferentes setores.

● **Profissionais Multifuncionais:** Muitas vezes, essas empresas têm equipes enxutas, e os profissionais desempenham funções multifuncionais. Isso inclui

responsabilidades de compras, que podem ser realizadas por indivíduos que também desempenham outras funções na organização.

● **Desafios Financeiros e de Gestão:** As empresas de micro e pequeno porte frequentemente enfrentam desafios financeiros, como orçamentos limitados e margens de lucro apertadas. Além disso, a gestão de compras muitas vezes é subvalorizada ou não otimizada.

● **Necessidade de Competitividade:** Essas empresas estão buscando maneiras de competir de maneira eficaz em um mercado competitivo, e uma gestão de compras eficiente é essencial para alcançar essa competitividade.

● **Foco na Sustentabilidade e Responsabilidade Empresarial:** Um segmento significativo do público-alvo valoriza práticas de sustentabilidade e responsabilidade social em suas operações comerciais.

Entendendo as características e desafios específicos desse público, nossa solução foi projetada para atender às necessidades das empresas de micro e pequeno porte. Buscamos oferecer uma ferramenta acessível, eficaz e fácil de usar que ajude essas empresas a otimizar seus processos de compras, reduzir custos, aumentar a competitividade e contribuir para seu crescimento e sucesso a longo prazo. Ao direcionar nossos esforços para esse público, acreditamos que nossa solução terá um impacto positivo e significativo no cenário empresarial de micro e pequeno porte, promovendo um ambiente de negócios mais dinâmico e eficiente.

5. ANÁLISE DE MERCADO

Contextualização da Concorrência

No mercado de soluções de gestão empresarial (ERP) e de processos de compras, diversos produtos e sistemas concorrentes estão atualmente disponíveis. A análise das ofertas existentes é fundamental para a compreensão de nosso posicionamento e diferenciação:

Grandes Players: Empresas renomadas, como TOTVS, SAP e SANKHYA, oferecem soluções abrangentes e multifuncionais de ERP. Embora suas ofertas sejam altamente sofisticadas e completas, seu custo é substancialmente elevado, tornando-as inacessíveis para empresas de micro e pequeno porte, como por exemplo os custos de implantação podendo chegar a mais de R\$ 300.000,00 e custos de manutenção por volta de R\$ 800,00 por usuário ao mês, sendo inviável para empresas com menor capacidade financeira.

Soluções Mais Acessíveis: Plataformas como OMIE, Amigo e Conta Azul por exemplo proporcionam alternativas mais acessíveis, embora sua ênfase seja frequentemente voltada para a gestão financeira, com funcionalidades de compras menos robustas.

Falta de Foco nas Compras: É importante destacar que, em todas as soluções analisadas, não encontramos concorrentes que se concentrem na otimização dos processos de compras empresariais. Em geral, essas soluções são voltadas para a gestão financeira e controlam aspectos relacionados ao estoque, mas não enfatizam o processo de compras em si, tornando esse desafio uma excelente oportunidade de ingresso no mercado.

6. POSICIONAMENTO NO MERCADO

Fatia de mercado a ser conquistada

Com base na análise da concorrência, nossa estratégia visa preencher uma lacuna não atendida no mercado, focando na automação e otimização dos processos de compras empresariais. Nossa solução se diferencia dos concorrentes, uma vez que:

- É acessível para empresas de micro e pequeno porte, proporcionando um ROI mais rápido em comparação com soluções de grande porte.
- Fornecerá um conjunto de recursos projetados especificamente para simplificar a gestão de compras, melhorar a eficiência, reduzir custos e promover práticas de compra responsáveis.
- Utilizará inteligência artificial para aprimorar a precisão dos processos de compras, identificando oportunidades de economia e permitindo a tomada de decisões estratégicas.
- Incentivará a comunicação eficaz com fornecedores, acelerando as negociações e facilitando a obtenção de produtos e serviços de alta qualidade.
- Será uma ferramenta versátil e fácil de usar, adaptando-se às necessidades de empresas em diversos setores.

Nossa solução busca abordar um problema crítico que foi identificado no mercado, preenchendo a lacuna entre as ofertas caras e complexas e as soluções mais acessíveis, enquanto foca especificamente na automação e aprimoramento dos

processos de compras. Acreditamos que isso nos posiciona de maneira única para atender a uma demanda não atendida e atingir o público-alvo com eficácia.

7. IMPACTO FINANCEIRO

Qual o resultado efetivo?

A implementação do aplicativo Buy.it para automatizar o processo de compras pode trazer benefícios financeiros significativos para uma empresa. Isso inclui a redução de custos operacionais, uma vez que a automatização elimina a necessidade de uma equipe para gerenciar compras, economizando em salários, benefícios e encargos trabalhistas.

A eficiência no processo de compra é melhorada, permitindo que funcionários e clientes façam pedidos de maneira rápida e eficiente, economizando tempo e recursos. Isso reduz erros humanos e a necessidade de correções dispendiosas.

Além disso, a análise de dados aprimorada possibilita decisões de compra mais informadas, e a integração com sistemas de gerenciamento de estoque permite um controle mais preciso dos níveis de estoque, evitando a falta de produtos ou excessos dos mesmos.

A aplicação também pode levar a negociações mais vantajosas com fornecedores, tendo em vista que os fornecedores poderão vender em maiores quantidades devido a união de diversos pedidos de compradores diferentes, trazendo uma vantagem na negociação de preço com as empresas envolvidas.

Se comparados os valores de um único funcionário responsável por compras na empresa, a aplicação poderá reduzir em mais de 50% os gastos para este fim, considerando um salário mínimo que atualmente é de cerca de R\$ 1.320,00 (bruto).

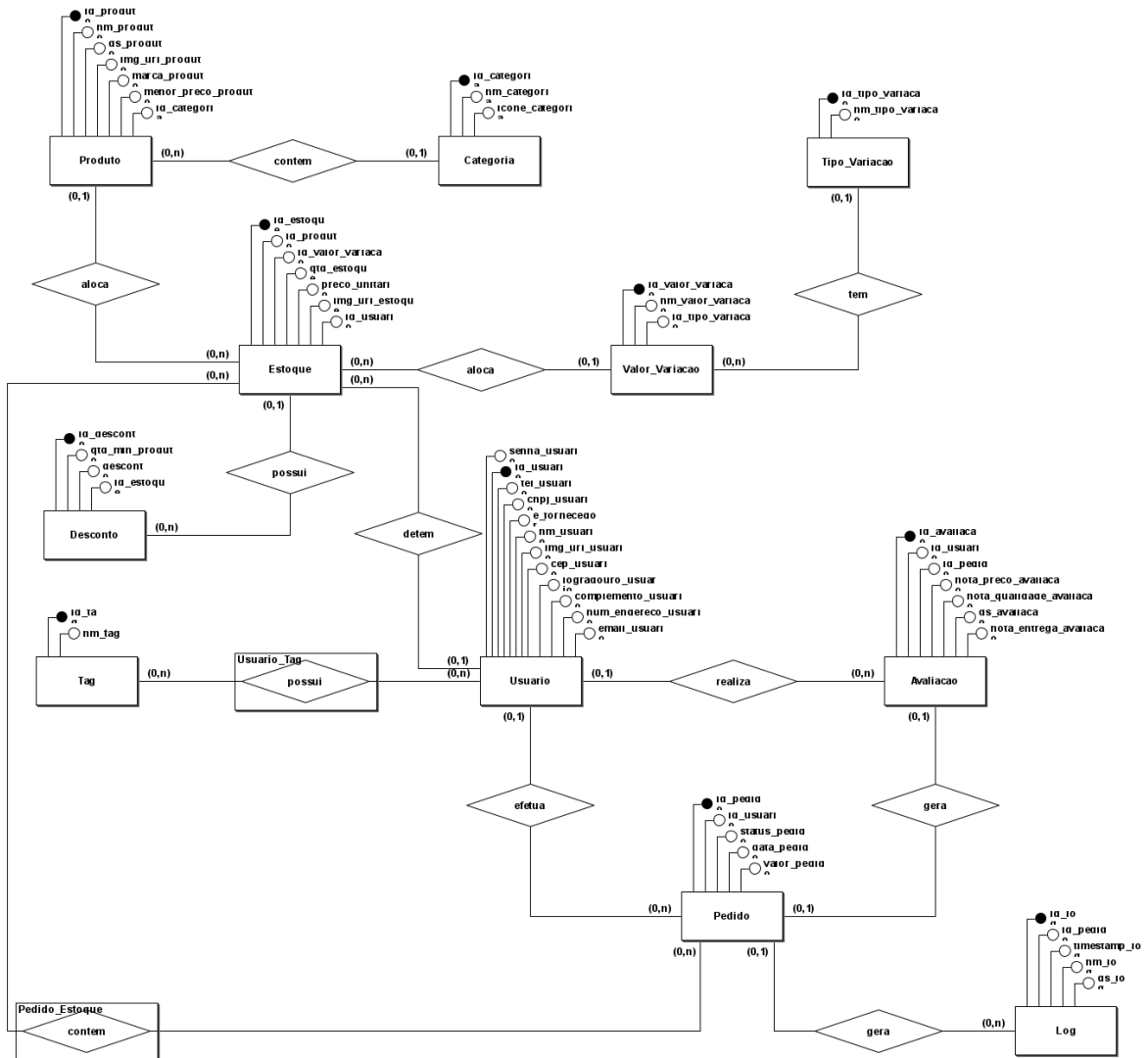
Em resumo, a automação de compras por meio do Buy.it pode reduzir custos, melhorar a eficiência, reduzir erros, otimizar estoque, proporcionar análise de dados valiosa e aumentar a receita, contribuindo assim para o sucesso financeiro da empresa.

8. LINK DO GITHUB

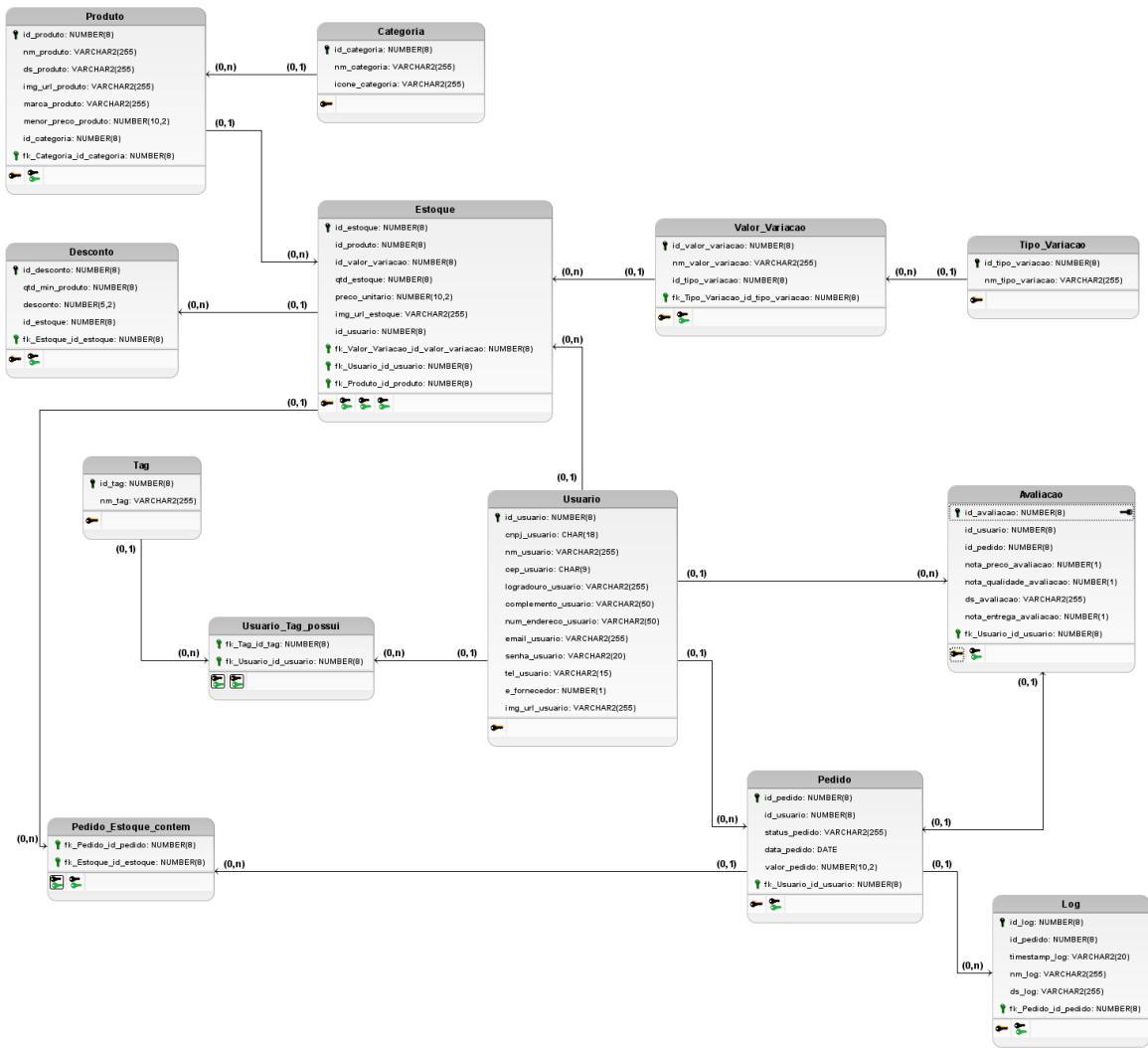
<https://github.com/ChallengeFIAP-2023/Buy.it>

9. DIAGRAMAS

a. *DIAGRAMA ENTIDADE RELACIONAMENTO (DER):*



b. MODELO ENTIDADE RELACIONAMENTO (MER):



c. DIAGRAMA DE CLASSES (UML):

DIAGRAMA DE CLASSES - BUY.IT

