**[X5] GIX5 | Turma 07 - Validação da Cadeia de Valor - 12/11/2024.m4a**

**Detailed summary**

Resumo da discussão:

Visão geral:

A discussão envolveu a construção da cadeia de valor de diferentes empresas participantes do programa.

Cada participante apresentou e discutiu a cadeia de valor da sua empresa, com orientações e correções da facilitadora.

No geral, os participantes demonstraram boa compreensão da atividade e conseguiram construir suas cadeias de valor de forma satisfatória.

Tópicos-chave:

Fornecedores:- Os participantes listaram seus fornecedores e os insumos fornecidos.- Foi enfatizada a importância de listar todos os fornecedores, não apenas os de matéria-prima, mas também de serviços essenciais como energia, água, internet, etc.- Orientação para colocar o nome da empresa fornecedora, não apenas o tipo de insumo.

Processos finalísticos, de gestão e de apoio:- Os participantes identificaram e organizaram os processos da empresa.- Orientação para colocar os nomes dos processos no infinitivo (ex: realizar, consultar, etc.).- Separação de processos semelhantes em processos distintos (ex: realizar consultas e realizar exames).- Definição dos departamentos responsáveis por cada processo.

Produtos e clientes:- Listagem dos produtos e serviços oferecidos pelas empresas.- Definição do perfil do cliente/paciente ideal (persona).

Feedback e elogios:- A facilitadora elogiou o bom desempenho dos participantes na construção das cadeias de valor.- Comentários sobre a facilidade de correção e ajustes necessários, em comparação a outras turmas.- Incentivo para que os participantes continuem aprimorando suas cadeias de valor.

Conclusão:De modo geral, os participantes conseguiram construir suas cadeias de valor de forma satisfatória, com apenas alguns ajustes pontuais necessários. A facilitadora elogiou o bom desempenho do grupo e incentivou a continuidade do aprimoramento das cadeias de valor.

Oi, pessoal. Vocês estão me escutando agora? Sim. Aí, agora foi. Muito obrigada, Michele. Obrigada, Vital. E aí, gente, como é que foi a construção da cadeia de valor? Tive aqui alguns probleminhas com o áudio, mas está tudo certo agora. Agora, quem quiser ir abrindo a câmera para a gente conseguir ver todo mundo. Oi, Jefferson. O meu antivírus deixou a câmera abrida para mostrar meu rosto. É, mostrar a beleza de vocês, para todo mundo ver. Exponencial tarde, Vitória. Exponencial tarde, Brandon. Olá, tudo bem? Brandon, eu fico um pouco difícil ali de falar, Brandon. Tenho que enrolar um pouco a língua, mas está tudo certo. E aí, pessoal, como foi a construção da cadeia de valor?

E aí, gente, alguém conseguiu construir a cadeia de valor? Sim. Sim? A Michele está ali dando um sorrisinho. Estou sentindo que ela não fez. E vocês, né, Jefferson?

Fiz. Pronto. Então, a Vitória fez também, não foi? A Roberta, a Alessandra e a Laís também fizeram ou não fizeram? Se vocês não se sentirem confortáveis aqui de abrir, pode mandar no chat, tá? Que depois a gente vai corrigindo. Sim, gente, sim. Eu não consegui mandar aqui para vocês, mas eu posso transmitir. Eu não entendi, Laís. Posso abrir o meu? Pode, Jefferson, pode ir abrindo. O meu, no caso, eu queria que você assistisse, mas eu não consegui enviar via PDF para vocês. Por conta da plataforma que eu utilizei para montar. Tá, tá bem. Estou visualizando o meu. Pode. Consegui visualizar. Deixa eu só perguntar aqui ao pessoal se eles vão conseguir apresentar, tá? Alessandra? Alessandra e Roberta são da mesma empresa que eu. Ah, pronto. Perfeito, perfeito.

Aí, quando a gente parar de compartilhar, vem o Brandon, a Vitória e depois você, Laís. Pode ser assim? Pode ser. Pronto, perfeito. Pode começar, Jefferson. Tá. Essa é a lista de todos os nossos fornecedores, né? Sim. Aqui, na verdade, é uma atualização que já havia sido validado pela Tainá nas outras sessões. Os outros anos anteriores. Só atualizei com a mudança de alguns fornecedores. É. Para quem não sabe, o Jefferson é de outra turma do G. A turma mais antiga. É uma das nossas primeiras turmas do G, que é a turma 2. E aí, ele estava acompanhando com a gente. Não conseguiu completar por alguns desvios do caminho, né? Mas aqui estamos juntos de novo, né, Jefferson? Vamos ver se dessa vez vai. Sim. Bora lá, Jefferson. Espero que valha. Agora eu peguei no monomar. Essa é a parte dos fornecedores. Eu estou vendo ali que tem um fornecedor chamado TI. Mas tem que ser o nome da empresa. Ou seja, o que é? Porque o que ele te fornece, o insumo, é o TI. Mas qual é o nome da empresa? Tá. Perfeito. Aí é sempre nesse sentido. Fornecedores é o nome da empresa e o insumo é o que te fornece. Aí você criou o hiperlink, né, se eu não me engano aí.

Não, Crino Pronto Não, nos insumos ali Você tem o hiperlink? Não Tá Na verdade eu vou criar uma nova aba aqui Mas o hiperlink é melhor mesmo Pra colocar todos os fornecedores de materiais, né? Isso Tá Aqui no fornecedores Mercado Livre O que é que o Mercado Livre te fornece? Tá aqui nos insumos Quando assim, deixa eu explicar Quando eu não consigo comprar No mercado aqui de Manaus Eu recuo no Mercado Livre, né? Materiais médicos Materiais de produção individual também Às vezes encontro mais em conta No Mercado Livre Sem frete Eu compro por lá Certo Entendi Tá, mas Tá aqui no Mercado Livre E tem que tá aqui nos insumos Por mais que você compre em outros lugares Mas é um fornecedor seu E te dá alguns insumos Então todos os insumos tem que tá aqui escritos, tá? Então Materiais médicos Então tá certo, tá? O SESMIC O que é que o SESMIC te dá de insumo? A supla América O que é que a supla América te dá? Então é sempre nesse sentido, tá? Ok Pode passar ali pros processos

Processos finalísticos de gestão e de apoio Lembra que aqui nos processos Os nomes dos processos precisam estar no infinitivo Ou seja, fazer, consultar, realizar Nesse sentido, sempre no infinitivo, tá? Então, a gente começa aqui pelos Isso, realizar pós-venda

Realizar o agendamento e atendimento Agora, essa parte de especialidade médica Especialidade final diáloga É para fazer todo o processo de especialidade, é isso? Não seria realizar atendimento, realizar consulta e realizar exames? Realizar consulta e exames Coloquei aqui, tá conseguindo acompanhar aí? Pronto, tô sim Aí você coloca assim Realizar consultas e realizar exames Pronto, só que separados Porque realizar consultas vai ser um processo finalístico E realizar exames vai ser outro processo finalístico Então, você vai criar outra caixinha, certo? Vai dividir essa caixinha aqui em duas Então, essa caixinha Vai virar duas caixinhas, certo? Certo Eu prefiro desenhar assim, gente, porque eu sou muito visual, tá? Então, eu saio desenhando, rabiscando tudo Porque assim, eu acho que eu consigo entender melhor E vocês conseguem entender melhor do que eu tô falando Do que eu falar, ó, aí você vai fazer isso aqui

Grazie.

Ah, depois eu organizo aqui. É, depois a aula tá gravada e aí vocês podem voltar, tá, gente? Sempre a aula fica gravada. Ó, aqui também eu tô vendo que tá atendimento barra call center. A gente não faz assim, tá? A gente coloca um departamento responsável por aquele processo. Então, qual é o departamento responsável pelo resagendamento e atendimento? É o atendimento ou é o call center?

Pronto. E realizar o pós-venda? Não é que provavelmente os dois, mais pessoas vão estar envolvidas no processo. Mas quem é que fica? Quem é que fica responsável pela entrega, certo? É nesse sentido. Bora lá. Vamos aqui pros processos de gestão. Consultor ADM, tá. Qual o processo desse consultor ADM? Não seria um planejamento administrativo não realizar planejamento administrativo? Ou algo nesse sentido? Porque vocês contratam um consultor administrativo. É isso? Sou eu mesmo. Como? Sou eu mesmo. É você? Sim. E qual foi a finalidade de que você colocou aqui? O processo de gestão, o consultor administrativo ser essencial pra empresa? Tenta me explicar que aí eu vou. Tá. Tentando entender. Formalizar novos, novos. Novas parcerias com o plano de saúde, com empresas privadas. Faço toda a consultoria, né? Consultoria, assessoria e só faço passar pra doutora Mônica efetivar. Pronto. Aí você vai colocar realizar consultoria administrativa. Isso mesmo como tá aí, tá? Aí você tira essa parte de consultor ADM. Pronto. Pronto. Consultor financeiro. Aí você vai botar no mesmo sentido, tá? Realizar consultoria financeira.

Aí, essa satisfação do paciente pós-venda. Acredito que entra ali em realizar pós-venda, que depois vocês vão criando sub-processos, vocês vão destrinchando mais para lá. Então, não precisaria dessa caixinha, tá? Aqui no CEO também, o CEO é o nome de um cargo, certo? O ideal para os processos de gestão seria o planejamento estratégico que a gente ensina para vocês também. Então, seria realizar planejamento estratégico, e aí seria a qualidade fazendo esse papel, tá? Não a diretoria. O setor de qualidade? Isso, qualidade. Qualidade. Agora fiquei. Fiquei um pouco confuso. A qualidade. Tirei sua confusão. O planejamento estratégico não é passado pelo, digamos, pela consultoria administrativa para a diretoria realizar esse planejamento estratégico? Então, quem vai fazer, quem vai digitar, quem vai entregar o planejamento estratégico vai ser a qualidade.

Mas em reunião com a diretoria. Os diretores vão dizer qual é o planejamento estratégico daquele ano ou daquele seis meses, né? Que a gente sempre costuma fazer, ou de seis meses ou de um ano. E a qualidade que vai entregar. A qualidade é responsável por entregar, certo? Quem vai dizer o que a qualidade vai fazer é a diretoria, mas a qualidade que vai entregar. Ok. Certo? Processos de apoio. Processos de apoio. Processos de apoio. Então, feedback do paciente e feedback profissionais não são processos de apoio, mas vão estar lá no realizar pós-venda. Por quê? Porque no pós-venda a gente vai ter feedback de paciente e feedback profissional, certo? Então, essa parte de feedback profissional, paciente colaborador, acho que não entra aí para você, tá? Nesse processo de apoio.

Tá. Lembrando, gente, a cadeia de valor. Pode falar. O que caberia aqui no apoio? Bora lá, deixa eu ver. Tráfego pago é um processo de apoio. Tem alguma automação aí dentro da empresa? Tem, um sistema. Então, realizar automação aí. Tem um sistema de chatbot? Então, realizar sistema de chatbot, realizar sistema de prontuário, ou então realizar manutenção, porque agora vocês não fazem, vocês não criam, né? Vocês fazem manutenção agora. Sim. Nesse sentido. Lembra sempre que é no infinitivo, Jefferson. Então, realizar manutenção no sistema Amigo App.

Aí vem no da, no outro, que eu esqueci. Tá aqui. Tá. Eu esqueci desse detalhe. Pronto.

Olha, nós somos um fornecedor de vocês, tá? A X5 Business fornece de insumo para vocês consultorias. E aí, você coloca todas as suas automações que o cliente tem. A X5 não entraria também aqui, como realizar a consultoria? Não, a X5 não entraria aí. Por quê? Porque por mais que a gente esteja ajudando vocês, mas se um dia vocês pararem com a X5, a empresa de vocês vão rodar. Não tão bem quanto a gente estaria aqui do lado de vocês, mas vai continuar rodando, entendeu? É nesse sentido. O que é que faz a operação parar de acontecer? Se não realizar a manutenção no sistema Amigo, vocês param de atender o pessoal, porque tem um robozinho ali, certo? É nesse sentido. Bora lá. Para os produtos. Aí você vai colocando todas as automações, tá, Jefferson? E lembrando de colocar no infinitivo os processos. Os processos. Produtos. Exames, consultas, terapias, planos de benefícios, procedimentos estéticos. Tá. Passe clientes. Pode botar.

Passe clientes, pacientes. Tá. Aqui em clientes, você vai definir a persona do seu cliente ideal, ou seja, quem é a pessoa que vocês querem chamar para a sua empresa. É uma pessoa com algum problema de saúde, é uma pessoa querendo um contato com o otorrino, então ela tem algum problema no ouvido, ela tem algum problema na respiração. Tô chutando que otorrino é isso aqui, tá? Eu acho que otorrino é de nariz e orelha, eu acho. Mas você que vai me dizer. Então é nesse sentido. O cliente vai ser a persona. Então, o cliente vai ser a pessoa que vai chamar o otorrino. A persona do seu paciente ideal. Quem é que vai aí, quem é que procura vocês?

governo três esferas colaboradores, consultor ADM, consultor financeiro, plano de saúde tá, perfeito só agora você vai só rever lá os seus fornecedores e colocar todos os insumos de cada um só pra atualizar e ajeitar aí os processos tá ajeitar que eu digo, colocar no infinitivo certo, e colocar o resto da automação, que eu acho que tem mais uma, né que você me disse no mais é isso Jefferson, tá, maravilha falta pouquinho, né falta pouquinho a gente já esteve muito mais longe, viu Jefferson tá bom, muito obrigada por compartilhar com a gente pode falar vou mandar uma mensagem de 10 e 10 mil pra vocês, cadê? cadê, cadê, não é isso? tá bem então é isso, pessoal é, agradeço por compartilhar aqui com a gente e qualquer dúvida pode mandar mensagem lá no grupo, ou se não ficar tão confortável, manda mensagem pra mim ou pra Tainá, tá qualquer uma dessas opções a gente vai estar respondendo vocês certo?

Obrigada Jefferson por compartilhar aqui com a gente imagino vou passar eu vou passar aqui pro Brandon Pimentel um pouquinho de água profissão vendo minha tela? Tô, tô vendo perfeito, então essa foi a cadeia de valor, né eu fiz a Axel Nobel PPG Shell e Henkel這麼 fornecedores nosso tá coloquei um pouco melhor as descrições dos processos acima, pra deixar aqui mais limpo de informações, mas fornecedor AXO, PPG, os insumos seriam matéria-prima para mistura das tintas, Aerospace e vernizes, se aplicando mais AXO, e tintas marine e sedantes pra PPG. O processo deles seria o mesmo processo. Deixa eu te perguntar, desculpa, te interrompei, tá abrindo. Mas bora lá. Lá nos fornecedores, vocês só têm esses dois fornecedores, por exemplo, quem é que te fornece energia, quem é que te fornece água, quem te fornece manutenção, quem te fornece internet.

Então, não são só fornecedores de materiais que a gente precisa fazer no nosso trabalho dia-a-dia, tá? Mas são fornecedores, por exemplo, quem te fornece luz, a que energiza. Quem não tiver luz, a gente não trabalha. Certo? Então, colocar esses outros também. Sei que esses são os mais importantes, né, pra vocês. Mas também colocar os outros também, porque a cadeia de valor é um espelho da empresa, certo? Pode passar pros processos que você falou. Sim, aí os processos finalísticos de gestão e apoio. Finalístico eu coloquei recebimento, armazenagem e gestão de inventário. Tudo isso envolvendo a parte logística, que no caso seria do laboratório. Depois desse processo, o processo do produto receber e armazenar seria a produção, a distribuição e fazendo pós-venda do atendimento ao cliente. Pronto.

Aí eu só vou pedir pra você colocar no infinitivo, como eu falei lá pro Gérson. Então, realizar o recebimento de produtos, realizar armazenamento, então sempre nesse sentido. Mas pode continuar. Perfeito. Gestão seria o planejamento da venda do material, gestão financeira pra saber o preço, o custo que teria esse valor e o lucro dele, relacionamento com o fornecedor na parte de compras pra conseguir o melhor preço, controle da qualidade com respeito ao produto na parte de armazenagem dele e a gestão de riscos. Quais seriam os riscos desses processos em realizar eles? Ficaria por parte da gestão. Perfeito. E processo de apoio seria a contratação de treinamento de pessoal pra realizar essas atividades. Manutenção e gerenciamento do sistema IRP, manutenção também dos equipamentos, as campanhas, publicidade e marketing, pós-vendas do comercial, negociação do fornecedor, tentar algo mais, algo melhor ainda, na parte do compras e os requisitos da qualidade, que seria o certificado, o FISP, ficha de emergência, FDS.

Pronto. Perfeito. Você só muda lá pro infinitivo, tá? Uhum. E daí aqui no final eu coloco os produtos. Quais seriam os produtos? Tinta pra aeronaves, vernizes, tintas marines e selantes. Como somos distribuidor, vernizes, selantes, nós não produzimos aqui, nós só misturamos a matéria-prima das tintas, né, cores. Então o produto final seriam essas tintas e o restante seria a distribuição. Os clientes seriam azul, latã, parte a aerospace e marítima, de portos e embarcações. Perfeito. Maravilha, Brandon, muito bom. E o outro seria shell e renco, mas aqui a diferença entre os dois seria a parte de que a Axon Nobel e o PPG tem a parte de produção e os produtos que mudam aqui, por ser tintas, fora isso, seria o mesmo processo, por ser distribuidor. O mesmo insumo nosso é o produto final. Perfeito. Tá bem. Só faz preencher lá um pouco mais os fornecedores da empresa em si, né? E colocar os insumos. Isso, e no infinitivo. O resto tá perfeito, tá bom, Brandon? Ok, perfeito. Muito obrigada, tá, por compartilhar aqui com a gente. Vamos nós. Se eu não me engano é a Laís que vai ou é a Vitória? É a Vitória, se não me engano. Vitória, consegue escutar isso? Oi, gente. Oi, consigo. Perfeito.

Pronto, já tô vendo. Dá pra ver? Oi? Você é de qual empresa mesmo? Do primeiro cartório de registro civil de Osasco. Pronto. É, gente, eu vou pegando o nome de vocês ainda, tá? Eu sei que o Brandon ali é da da X5, porque não tem como eu esquecer, né? X5, X5. O Jefferson é da Torrinas, porque Jefferson já é de casa. E as outras pessoas eu vou pegando o nome. A LF, porque a LF já tá com o nome ali, fica mais fácil. Mas aí, de vez em quando eu vou perguntando de qual empresa vocês são, porque aí fica mais fácil também pra mim, tá? Mas pode apresentar. Aqui são os fornecedores que a gente tem aqui no cartório. Certo. Aqui é essa parte que eles fornecem, que tem a Argon, que fornece o sistema, onde a gente inclui os registros.

Perfeito. Aqui eu coloquei alguns processos que a gente fazem, que é a realização do atendimento do cliente, que tem dois setores que atendem o cliente, que é o civil e notas. Tá. Aí, deixa eu te perguntar. São dois setores diferentes, são dois departamentos diferentes. Isso. Eles atendem, é, de forma separada, por exemplo, eles só atendem um tipo de público, ou os outros só atendem um tipo de público, é isso? Isso, eles fazem serviços separados. Um serviço registro e o outro atendimento. Então tem que separar? É, porque aqui a gente não pode deixar dois departamentos fazendo o mesmo processo, entre as, tá? Então você separa. Eu separaria, será que seria assim, então eu tiraria essa parte e deixaria aqui reconhecimento de firmas retornotas, aí os outros procedimentos pra civil, ó. Isso. Uhum.

Isso mesmo. Tá? Uhum. Pode continuar, Vitória. É, e aqui são os produtos, que são autenticações, retificações, averbações, processos administrativos. Certo. Aí, deixa eu te perguntar aqui nos processos ainda. Vocês fazem, vocês têm alguma automação? É, em que sentido você fala de automação? Por exemplo, você tem algum robozinho de mensagem automática? Não, ainda não. A gente não. Pronto, é nesse sentido, porque se tivesse a gente colocando Vocês fazem algum tipo de marketing? Marketing não. Pronto. Então pode seguir lá pros produtos. E os produtos e os clientes. Perfeito. População de Asasco, advogados, tá. Tá. Tá. Perfeito. Aí você tá descrevendo a persona. A persona do seu negócio. Então, quem é que vai procurar vocês? São os advogados, são a população de Asasco, então é nesse sentido mesmo, tá, Vitória? Tá de parabéns.

Tô até emocionada, gente. Gente, essa turma é a primeira turma que eu vejo fazendo tudo assim, retilinho. Tô até com vontade de chorar. Parabéns, tá, Vitória? Muito obrigada por compartilhar aqui com a gente. Obrigada. Deu Tainá, Murilo? A Tainá, ela tá com alguns probleminhas de saúde, tá, gente? Então, ela tá fazendo essa semana endoscopia, exame de sangue, então ela tá um pouco afastada. Mas a Tainá é a mentora oficial real de vocês, tá, gente? Aqui eu só venho tapar um buraquinho de vez em quando. Mas vocês vão me ver bastante por aqui. Normalmente de câmera fechada, mas eu ainda vou estar aqui acompanhando com vocês, tá? Tá no mesmo nível, tá no mesmo nível. É. Obrigada, Jefferson. Vamos nós, Noaís. Pronto.

Estão conseguindo atualizar? Estão conseguindo ver. Ah, eu tava falando com a Tainá sobre vocês hoje mais cedo. Que ia ficar um pouquinho diferente, né? A cadeia de valor de vocês. É, porque a gente utiliza essa outra plataforma. Então, eu não sei se a Tainá disse que tava tranquila de utilizar essa. Ah. É que tem os nossos projetadores gerais. Tá. Qual é a planada de uma corretora de energia? A funcionária que a gente tem aqui no meio, que a gente utiliza, que é da parte de Calentina, com o ProJuve, que tá fazendo processos jurídicos, que já faz a mesma coisa. A gente tem uma agência de WhatsApp pra gente online. A gente, inclusive, eu coloquei aqui aqui também os nossos com o trabalho de consultoria. Tá. Tá.

Tá. Tá. Tá. Tá. Tá.

Perfeito, Laís Maravilha Tá lindo, viu, seus slides Eu amei Obrigada Eu também coloquei O correto de cada um Então, vamos ver O que ele fez Coloquei Pessoal de gráfica Que conhece bastante a gente A plataforma que a gente utiliza Para consultorias Perfeito

Perfeito Perfeito, Laís Agora você só dá um pouquinho de zoom Porque eu sou míope E mesmo assim com óculos eu não enxergo muito bem, não Obrigada Estou vendo

Obrigada Tá Tá Tá Tá Tá É criação da audiência, representação jurídica ficar com o nosso setor jurídico. No caso da parte de processo de gestão, a gente tem o nosso contato planejamento estratégico, qualidade, as tábuas para qualidade, planejamento de eventos, estrutura de eventos, planejamento orçamentária fica como financeiro e realizamento do planejamento de marcas fica como setor de marcas. Perfeito. E em processo de apoio, a gente colocou prevenção de pagamento de setor financeiro, pagamento de contas de setor financeiro, pagamento de colaboradores de setor financeiro, realização de contas em reais, fica no administrativo porque é a gerente de cada escritório que a gente realiza a compra de insumos e de adesivos de cada escritório. Perfeito. Perfeito, Laila.

Deixa eu só te fazer uma perguntinha. Ali em realizar atualizações do sistema de comunicação com clientes, ele vai só realizar uma atualização ou ele vai falar com o cliente diretamente? É, eu acho que é só realizar uma atualização. É, eu acho que Então, eu acho que o ideal seria esse, realizar atualizações de sistema ou estar aqui embaixo, ou essa parte de atualizar a plataforma do Mindchat ser a mesma coisa porque o Mindchat é comunicação com os clientes, né? Então, aqui quando você afirma que vai atualizar o Mindchat, você já está colocando isso. Perfeito. A gente não está de chorar, estou emocionada. Pode seguir para produtos. É um produto que você não tem detalhadinho, por um fato, né? Você conseguiu a jurisprudência para a viagem de aéreo, por um fato, que são sempre atendentes.

Você conseguiu a jurisprudência para a viagem de aéreo, por um fato, a gente atende o direito do funcionário, por um fato, a jurisprudência, por um fato, a viagem de aéreo, e realizar a viagem da mãe. Perfeito. Sim, sim, sim. É um detalhe também, sabe? A gente resolve, mas também a gente é prestado a ter a ver isso. Viajantes aéreos, como a mãe, a mulher, a mulher, a mulher, advogados, colaboradores, e assim por diante. Perfeito. Parabéns, Laís. Está lindo, maravilhoso. Obrigada. E é isso, gente. Está perfeito, está, Laís. Parabéns pela sua composição, está muito bom mesmo. E, gente, deixa eu, deixa eu, são minutinhos. Eu até esqueci de pontuar isso na cadeia de valor do do do

Oi, gente. Voltei, tá? Oi,

gente. Consegue me escutar? A emoção foi tão grande que meu computador desligou sozinho, tá? Pra vocês terem noção como vocês são maravilhosos. Ah, deixa eu dizer uma coisa que eu ia falar. Eu até esqueci de comentar nas outras duas cadeias de valor, nas outras três, né? Sobre realizar pagamento de contas e realizar recebimento de contas. Porque isso, sem realizar pagamento, sem realizar o recebimento, a empresa também não roda. Então, seriam dois processos ali de apoio importantes de estar na empresa de vocês, tá? Tanto realizar pagamentos, quanto realizar o recebimento. Ou então, receber contas. Receber pagamentos como vocês queiram, tá? Da melhor forma pra vocês. Michelle, conseguiu entender como vai funcionar a cadeia de valor pra vocês da LF? Pronto. Eu espero que você construa, tá?

Michelle, que você entregue mais lá no grupo pra gente conseguir corrigir ainda essa semana. Ou então, semana que vem, né? A nossa aula é só a próxima semana. Pronto. É que assim, na verdade, a gente já tem um montado. Só que aí eu preciso sentar, né? Com os gestores pra saber o que a gente ainda tá utilizando, o que não tá. E atualizar também com as novas entradas de fornecedores, produtos, entendeu? Aí amanhã a gente já vai sentar pra poder tá agilizando essa parte. Perfeito. E aí, qualquer dúvida, Michelle, você pode mandar mensagem, tá? A gente tá ali pra ajudar vocês. E aí a gente, quando vocês mandarem, a gente corrige com um videozinho no Zoom mesmo. E aí manda pra vocês, tá? Pra ficar bem com a série. Tá? Então, gente, nossa aula hoje foi super curtíssima. Eu queria perguntar se vocês têm alguma dúvida, se vocês querem tirar alguma dúvida, no caso, né? Dar algum feedback sobre como foi a construção.

Todo mundo tá maravilhoso? Todo mundo tá muito bem? Não tem nada a me falar? Ah, foi bem legal. A partir do momento que você pega na aula e vai fazendo a atividade, ali vai memorizando bem mais, né? Vai se tornando mais prático ali com o dia a dia. Lógico que falta mais ajustes, né? Mas a gente vai pegando, aprimorando de acordo com o treinamento. É, gente. Mas vocês estão pegando muito bem, tá? Porque normalmente a gente precisa passar uma hora, corrigindo a cadeira de valor de algumas pessoas aqui, de algumas turmas. Então, eu tô, assim, muito emocionada mesmo. Parabenizar mesmo vocês. Porque, assim, os ajustes ali que tiveram foram pouquíssimos. Eu dei só algumas sugestões. E mesmo assim, vocês estão na ponta da língua pra fazer isso daí, tá? Então, de parabéns mesmo. Então, é isso, pessoal. Não vou me prolongar muito aqui elogiando vocês. Espero que vejam vocês. Eu vou fazer aqui há quinze dias, no caso, né? E é isso, tá bom? Um beijo pra vocês. E um ótimo dia, uma ótima semana pra vocês, tá? Tchau, tchau. Tchau. Tchau, tchau.