**Sprint 1**

0:00  
Olá, eu sou a Cristina da inova consultoria e hoje viemos trazer sugestões para a empresa doce sabor. Nossa equipe é formada pelo PO Renato scron, master Priscila, scram time elielma. Eu, Maria Cristina, Rodrigo Moreira e Rodrigo Teixeira. Olá a todos. Me chamo Rodrigo Teixeira e hoje estou aqui para compartilhar a análise swot da empresa doce sabor, uma empresa consolidada no mercado brasileiro há 55 anos.

0:29  
Começando com as forças da empresa, é uma empresa com presença nacional e abrangente no nosso mercado brasileiro, presente em vários estados, com variedade de produto e alto desempenho em Datas sazonais. Entretanto, como toda empresa enfrenta as suas fraquezas, uma delas é aquela uma empresa gerida por familiares.

0:50  
O que limita sua perspetiva de inovação e crescimento. Além disso, a ausência de um diretor executivo e o baixo investimento em marketing são desafios que precisam ser superados para que a empresa atinja seu pleno potencial. No entanto, a empresa identifica diversas oportunidades, que é o fortalecimento nos estados onde ela não é tão predominante, investimento em propaganda em marketing e desenvolvimento de novos produtos, para que seja suprido a falta das Datas razonais.

1:20  
Por fim, a empresa reconhece a importância de estar ciente das ameaças que enfrenta. A forte concorrência de marcas similares é um desafio constante, exigindo que ela sempre esteja inovando e oferecendo valores aos seus clientes. Além disso, as limitações decorrentes da administração centralizada podem impedir que elas responda rapidamente às mudanças do mercado. Me chamo Priscila.

1:43  
E vou estar mostrando para vocês que a partir da análise do swot, identificamos alguns pontos essenciais para redução de custo e para o aquecimento de vendas. Vamos começar com o tópico de vendas é está aqui algumas etapas essenciais, registar todas as transações comerciais. Essas informações são importantes para se traçarem melhores estratégias e com esses dados, melhor planejamento de compra e estoque. Lembrando, uma empresa precisa se ter métodos e objetivos. Até onde eu quero chegar?

2:11  
Acompanhar gerenciar o trabalho de equipe de vendas e isso está ligado ao marketing e aos promotores e representantes de vendas. Lembrando se precisa se ter o marketing aquecido, no qual atinge o maior número de pessoas possíveis, é promotores e representantes de vendas que levem a marca doce sabor para todos os lugares. E lembrando, equipe de vendas é quem impulsiona o sucesso de uma empresa.

2:31  
É conhecer seus clientes e suas preferências, procurar fidelizá las e satisfazer os seus clientes. Um sistema de gestão de vendas integrado é o que pode auxiliar a saber as necessidades e as preferências, desde o seu cliente inicial até o seu cliente final. É realizar um controle eficiente de estoque. Precisa se ter uma boa gestão de estoque? Quais produtos vendem mais, quais produtos vendem menos? Adquirir um bom sistema de gestão tecnologia tem que andar lado a lado. O crescimento da empresa, então precisa se ter um bom sistema de gestão integrado para auxiliar na conclusão das etapas.

3:01  
Agora, na parte de redução de custos, temos o transporte, ou melhor dizendo, a terceirização desse transporte. E o que que isso agregaria? Reduziria gastos no transporte, logística e funcionários. Por ser uma empresa especializada em transporte, teria uma frota mais diversificada e atualizada, com todo um conhecimento técnico, toda a tecnologia ao lado para se fazer melhores rotas e melhor flexibilidade e todo o risco gerenciado nos trazendo segurança. E aí, vamos para a parte de produção?

3:31  
É analisar o orçamento mensal. É precisa se ter esse comparativo, no qual de 1 mês a outro, se algum, não atingiu 100% a produção. Quais foram as causas e as consequências? Dividir a gestão por centro de custos precisa estar separado em categorias, porque forma uma melhor visão e melhor tomada de decisões. Investir em tecnologia quem investe em tecnologia tem melhor agilidade, otimiza processos e tem redução de custos. Selecionar bem os fornecedores precisa se ter uma boa cartela de fornecedores.

3:59  
No qual tem uma boa variedade de produtos que prezem por qualidade e que tenham bons prazos de entrega. Formar alianças, competição, competição não é só competir, é cooperar juntamente, então andar lado a lado por um objetivo em comum, então conseguir empresários do mesmo ramo que você para se fazer uma boa parceria. Então essa aqui são as nossas referências. Essa foi a nossa apresentação da inove consultoria para a empresa doce sabor, muito obrigada.