



**AG PHOTO LAB**

*the album craftsmen*

**Estratégia Organizacional 2023/2024**  
**Licenciatura em Engenharia Informática**  
**Meta 1**

**Miguel Diogo Baptista Agostinho / [a21280263@isec.pt](mailto:a21280263@isec.pt)**

**Dinis Meireles de Sousa Falcão / [a2020130403@isec.pt](mailto:a2020130403@isec.pt)**

**João Pedro Anjo Gouveia / [a2019134451@isec.pt](mailto:a2019134451@isec.pt)**

# ÍNDICE



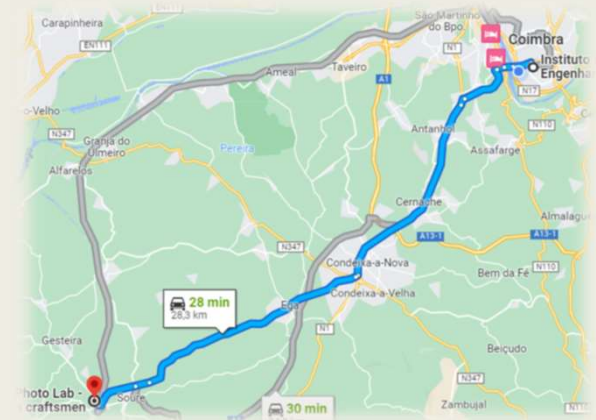
- ☐ **Apresentação da organização**
- ☐ **Evolução da organização**
- ☐ **Missão, Visão e Valores**
- ☐ **Análise da informação financeira**
- ☐ **Suporte informático utilizado**
- ☐ **Aspetos/problemas alvos de análise na empresa**

# APRESENTAÇÃO

- ❑ **Zona Industrial de Soure, Coimbra;**
- ❑ **Principal atividade: Produção de Álbuns Fotográficos;**
- ❑ **Área de negócio: Arte, Design e Produtos de Papelaria;**
- ❑ **Pouca concorrência em Portugal;**
- ❑ **Pequena empresa (16 pessoas);**
- ❑ **Sem prémios atribuídos.**



**Figura 2 – AGPL Lda.**



**Figura 1 – ISEC até AGPL Lda.**

# EVOLUÇÃO



- ☐ **Principal Produto: Álbuns Fotográficos;**
- ☐ **Produtos Secundários: Malas, Caixas e Brindes personalizados;**
- ☐ **200 clientes, 150 internacionais (Alemanha, Espanha e Reino Unido);**
- ☐ **Utiliza revendedores nos diferentes países;**
- ☐ **Principal Fornecedor: FUJI Europa;**
- ☐ **Contacto telefónico, visitas presenciais e loja online ([https://www.agpl.pt/pt\\_pt/](https://www.agpl.pt/pt_pt/)).**

# MISSÃO

- ❑ ***“A nossa missão é oferecer álbuns fotográficos de alta qualidade e personalizados, capturando e eternizando os momentos mais importantes e memoráveis da vida das pessoas.”***
- ❑ **Demasiado simples, não tocando em pontos essenciais, como os pontos 8, 10 e 11 presentes no documento “Pratica II – missão, visão e valores”;**
- ❑ **Atrativa ao Cliente.**



**Figura 3 – Missão**

# VISÃO E VALORES

- ❑ **Visão:**
  - ❑ ***“Ser conhecida como uma fábrica de excelência pela qualidade do produto e pela interação com os clientes.”;***
  - ❑ **Básico e comum a empresas do mesmo e de outros ramos.**
- ❑ **Valores:**
  - ❑ ***“Qualidade do produto”;***
  - ❑ ***“Personalização para cada cliente”;***
  - ❑ ***“Inovar o mercado”;***
  - ❑ ***“Satisfazer as necessidades dos clientes”;***
  - ❑ **Básico e comum a empresas do mesmo e de outros ramos.**



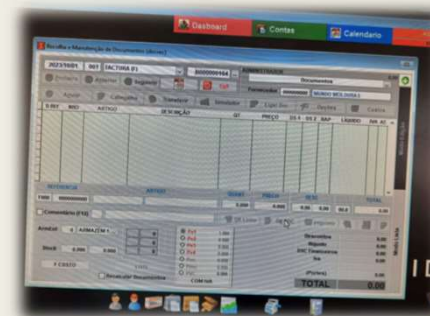
**Figura 4 – Visão e Valores**

# ANÁLISE

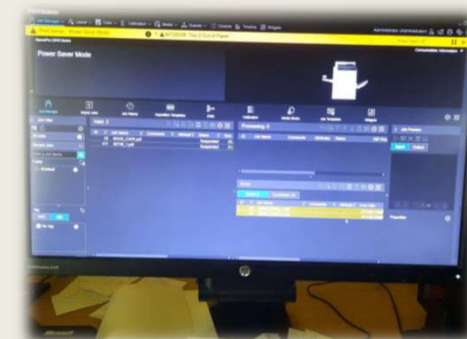
- ☐ **Investimentos Atuais:**
  - ☐ **Máquinas existentes atualmente;**
  - ☐ **Programa de Faturação e Base de Dados.**
- ☐ **Despesas Correntes:**
  - ☐ **Eletricidade, Telefone, Internet, Trabalhadores, Segurança Social e IRC.**
- ☐ **Lucros:**
  - ☐ **Positivos;**
  - ☐ **Permitem a realização de mais investimentos nos problemas existentes.**
- ☐ **Valor em mercado de ações:**
  - ☐ **Não tem.**

# SUPORTE INFORMÁTICO

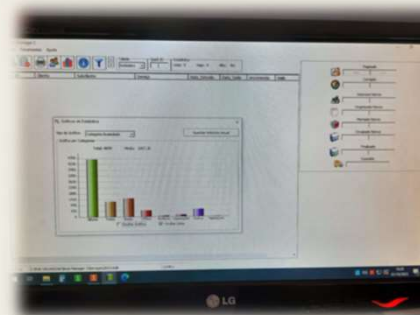
- ☐ Programa de impressão off-set (“PRINTSTATION”);
- ☐ Programa de contabilidade (“SERVIDOR”);
- ☐ Programa da linha de produção (“BOOK MANAGER”);
- ☐ Programa de edição (“PHOTOSHOP”);
- ☐ Programa de impressão (embutido na máquina).



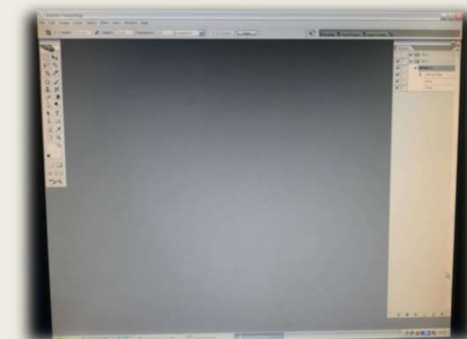
**Figura 6 – FATURAÇÃO**



**Figura 5 – PRINTSTATION**

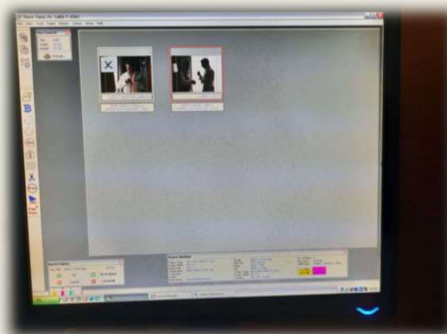


**Figura 7 – BOOK MANAGER**



**Figura 8 – PHOTOSHOP**

**Figura 9 – IMPRESSÃO**





# PROBLEMAS

- ❑ **Página WEB sem trabalhador especializado;**
- ❑ **Escassez de trabalhadores caso haja um aumento de encomendas;**
- ❑ **Missão, Visão e Valores necessitam de ser melhorados.**



**Figura 10 – Problemas**

# FIM