

Relatório

A criação de um aplicativo para pequenos produtores agrícolas para poderem vender os seus alimentos de modo virtual, podendo fazer o envio por delivery ou com a opção de retirar no local. A ideia seria facilitar a venda e compra de produtos veganos para esses pequenos investidores.

Desafios Distribuidoras

- Produção Contínua;
- Nivelamento das Tecnologias;
- Disponibilidade de Crédito.

Como montar uma distribuidora?

- Localização da Distribuidora;
- Estrutura para montar;
- Cuidar bem da logística;
- Análise de planejamento;
- Fidelize seus clientes;
- Contrate pessoas certas;
- Tenha controle de estoque e inventário.

A distribuidora vai até essas fazendas pegar os produtos para depois armazenar em um galpão e distribuir em restaurantes, supermercados, hortifrúti e outros.

Por logística se entende um conjunto de métodos e meios destinados a fazer o que for preciso para entregar os produtos certos, no local adequado, no tempo combinado. Visando satisfazer a demanda dos clientes ao menor custo possível.

A logística é a central operacional da sua empresa, responsável por toda a movimentação, armazenamento, transporte e entrega. Sua função é garantir que os produtos ou serviços passem por todas as etapas necessárias dentro da organização e cheguem até o cliente no prazo e condições ideais.

Existem 4 funções na de logística:

- Logística de Produção.
- Logística de distribuição.
- Logística reversa.
- Logística de suprimentos.

A média salarial na área da Logística no Brasil é de R\$ 2.369,00. variando de sua função.

Possíveis Problemas

Rasgos, furos, riscos, amassados, conservação inadequada e situações que causam o mau estado dos itens são os principais causadores de prejuízos que, no entanto, podem ser evitados.

Maneiras de Evitar

À vista disso, é preciso levar em consideração as características de cada mercadoria, de modo que possam ser acondicionadas e armazenadas adequadamente.

Parte do planejamento logístico deve considerar o estado das rodovias, pois itens frágeis são facilmente danificados em estradas precárias. Assim precisando de uma boa organização dos produtos nos veículos.

Evitar antes do contrato (funcionário)

Hoje em dia está mais difícil achar mão de obra qualificada na área, assim tendo em várias empresas hoje, um teste/treino para escolher o profissional ideal, para assim conseguir mais confiabilidade e agilidade na entrega.

A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar Federal 123/2006) traz benefícios para o produtor rural. Assim como os demais profissionais, tanto o agricultor, quanto o produtor poderão optar pela formalização. No entanto, a atividade rural deve ser mantida, como principal ofício.

Assim, o trabalhador rural poderá se formalizar como:

- Microempreendedor Individual (MEI);
- Microempresa (ME);
- Empresa de Pequeno Porte (EPP).

Benefícios

A partir disso ele obterá os mesmos benefícios que os demais empreendedores que se enquadram à Lei Geral, e mesmo assim não perdem a condição de segurado especial da Previdência Social, o que garante ao trabalhador que ele se aposente em menos tempo e também contribua para o Instituto Nacional de Previdência Social (INSS) em menos tempo.

Outra vantagem é que se formalizando, o agricultor fica isento de pagar taxas relacionadas à Vigilância Sanitária.

Trabalhador rural na Lei Geral ainda no artigo 3º estão definidas quais partes da legislação se aplicam para esse público.

São elas:

- **Artigo 6º:** permite que tanto o agricultor quanto o produtor possam licenciar suas atividades apenas apresentando ao órgão competente os dados pessoais, sem que precise apresentar documentação que comprove a atividade;
- **Artigo 7º:** explica que os municípios devem emitir o Alvará de Funcionamento Provisório ao agricultor e ao produtor, para que estes iniciem suas atividades após se formalizarem. Isso, se o grau de risco da atividade não for considerado alto.

Além disso, este artigo também garante ao trabalhador rural que atue em áreas com regularização fundiária precária, imóveis e também na casa do empreendedor.

Mercado

Empate ficto é quando há um processo de compra governamental, e uma grande empresa apresenta a proposta vencedora, mas se um pequeno negócio, que esteja concorrendo, tiver oferecido um preço até 10% superior, a pequena empresa terá o direito de cobrir a proposta vencedora.

No caso do pregão, esse limite diminui para 5%.

Regularização Tardia

A regularização tardia garante ao produtor e ao agricultor participarem de uma licitação, mesmo que estejam com alguma pendência fiscal. Se ele for o vencedor, ele terá um prazo de até 5 dias úteis para regularizar sua situação com o poder público.

Agronegócio

Consistia entre um modelo de Startup que era baseado em um sistema de entregas e auxílio na área agrícola para o pequeno produtor.

Como o iFood funciona para o Entregador?

O iFood para Entregadores é um aplicativo destinado a quem deseja trabalhar no ramo de *delivery* em parceria com restaurantes. Ao realizar o cadastro na plataforma e fornecer dados pessoais, o entregador fica apto a aceitar pedidos de entrega aos clientes do iFood. É possível trabalhar de forma autônoma ou vinculado a um estabelecimento. Ao se cadastrar, o entregador tem a opção de escolher a cidade onde deseja realizar as entregas e quais delas deseja realizar, além de consultar débitos e créditos de corridas e acessar o serviço de suporte do iFood.

Vale lembrar que o app para entregadores está disponível apenas para Android, ou seja, não é possível baixar o serviço no iPhone (iOS).

Como o iFood funciona para o Comerciante?

Cadastrar o estabelecimento na plataforma é gratuito, basta acessar o site oficial do iFood e fornecer os dados básicos do negócio, como CNPJ, endereço e tipo de cozinha, além das informações sobre o representante legal. Após o preenchimento desses dados, o responsável deverá assinar o contrato online da parceria.

Qual a taxa que o iFood recebe?

O iFood possui dois planos: o Básico e o Entrega. Os dois oferecem mensalidade grátis no primeiro mês.

No plano Básico (sem entregador), a mensalidade é de R\$ 100 para restaurantes que venderem mais de R\$ 1,8 mil por mês. A taxa é de 12% sobre o valor de cada pedido. Os pedidos com pagamento online têm desconto de 3,5% referente à taxa de transação cobrada pelos cartões.

No plano Entrega (com entregador), a mensalidade é de R\$ 130 apenas se faturar mais de R\$1,8 mil por mês. A taxa sobre o valor de cada pedido é de 23% mensais. Caso o pedido seja pago pelo aplicativo, um adicional de 3,5% também é cobrado.

Cobra-se uma taxa extra de R\$ 0,99 nos casos em que o pedido tem o valor abaixo de R\$20,00.

Termos de uso do iFood

O USUÁRIO se obriga, também, a pagar integralmente o preço dos produtos por si solicitados ou encomendados ao RESTAURANTE e efetivamente a si entregues, seja pela modalidade on-line, seja por qualquer outra forma, diretamente ao portador dos produtos encomendados por meio deste site (dinheiro, cheque, tickets, etc.).

O USUÁRIO que seja menor de 18 anos de idade está ciente de que não poderá encomendar e adquirir, em qualquer hipótese, produtos alcoólicos, responsabilizando-se pela correta informação de sua idade no item CADASTRO.

O USUÁRIO concorda com o uso das informações de avaliações e feedbacks dos serviços dos RESTAURANTES e do iFood, conforme descrito nos TERMOS DE PRIVACIDADE do iFood. Disponibilizar no site ifood.com.br espaço virtual que permita ao USUÁRIO devidamente cadastrado efetivar pedidos de compra de gêneros alimentícios anunciados e comercializados pelos RESTAURANTES e, também, disponibilizar ao USUÁRIO meios de pagamento do preço dos produtos on-line.

Proteger, por meio de armazenamento em servidores ou quaisquer outros meios magnéticos de alta segurança, a confidencialidade de todas as informações e cadastros relativos aos USUÁRIOS, assim como valores atinentes às operações financeiras advindas da operacionalização dos serviços previstos no presente TERMO. Contudo, não responderá pela reparação de prejuízos que possam ser derivados de apreensão e cooptação de dados por parte de terceiros que, rompendo os sistemas de segurança, consigam acessar essas informações.

Propaganda

- Invista no seu diferencial;
- Desenvolva parcerias boas;
- Tenha uma identidade e invista na sua logo e redes sociais;
- Tenha frequência, cumpra sua palavra e trate bem o cliente;
- Esteja em lugares estratégicos;
- Atraia seus clientes com descontos e promoções afim der criar relacionamento com os clientes;
- Ofereça conforto e praticidade, isso garante o retorno os clientes;
- Esteja sempre presente para resolver e escutar críticas, duvidas e sugestões.

Pros Primários

- ✓ **Auxilio na área da agricultura familiar;**
- ✓ Um auxílio na parte da agricultura familiar que cortaria uma parcela do contra **Concorrência** pois seria uma auxilio grande ao familiar e pequeno produtor.
- ✓ **Auxilio de controle ao solo;**

Uma auxilio que é dado ao pequeno produtor como o que plantar nesta estação, qual seria a melhor para manter o solo saudável.

Contras Primários

- × **Dependência a Internet;**

Como contras temos uma seção grande de no quesito agricultura familiar uma delas seria a dependência da internet, é notável que o acesso à internet já chegou a maioria das casas, mas ainda há uma parcela que não possui acesso nenhum

- × **Concorrência;**

Outro contra é a grande concorrência com empresas grandes

- × **Falhas na área da segurança;**

Qual seria a garantia em que um entregador mal-intencionado não pegasse a entrega para uma revenda

Questão Financeira

- **Comissão elevada;**

Provavelmente, um dos aspectos que mais desencoraja donos e gestores de restaurantes a incluir suas marcas no iFood é a porcentagem cobrada pela marca para manter os restaurantes cadastrados.

O valor cobrado pode variar entre 15% e 27% do valor de cada pedido, o que acarreta em duas possibilidades de resultado para os donos de restaurantes:

Ou mantém o produto final com valor encarecido para o cliente ou Perde-se um pouco no faturamento por quantidade, em prol da quantidade — o que é uma medida arriscada, haja vista que não existem garantias de que esta será uma estratégia eficaz.

Entretanto, embora existam outras possibilidades de aplicativos que cobram comissões menores, dificilmente qualquer um deles oferecerá a visibilidade de marca proporcionada pelo iFood.