Declaração do Problema

ByteAByte

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Aluno | RA | E-mail | Celular |
| Brando de Oliveira  Veridiano | 1901003 | [brando.veridiano@aluno.faculdadeimpacta.com.br](mailto:brando.veridiano@aluno.faculdadeimpacta.com.br) | (11) 98731-9014 |
| Guilherme Alves dos  Santos | 1900785 | [guilherme.asantos@aluno.faculdadeimpacta.com.br](mailto:guilherme.asantos@aluno.faculdadeimpacta.com.br) | (11) 97347-0208 |
| Guilherme Marques  D’Albuquerque Silva  (Responsável do Grupo) | 1900823 | [guilherme.dalbuquerque@aluno.faculdadeimpacta.com.br](mailto:guilherme.dalbuquerque@aluno.faculdadeimpacta.com.br) | (11) 97272-1991 |
| Hadnan Basilio | 1901020 | [hadnan.basilio@aluno.faculdadeimpacta.com.br](mailto:hadnan.basilio@aluno.faculdadeimpacta.com.br) | (11) 95101-2165 |
| Víctor Hugo Sanches  Barbosa | 1900982 | [victor.sanches@aluno.faculdadeimpacta.com.br](mailto:victor.sanches@aluno.faculdadeimpacta.com.br) | (11) 96462-3866 |

|  |
| --- |
| Tema |
| Organizador Dinâmico de PCP |

**O problema** é a StudioCiclo não está conseguindo atingir o seu público alvo, isso **afeta** os proprietários, funcionários, clientes, fornecedores e familiares **devido** sobrecarga em serviços de manutenção e pouco aproveitamento das habilidades artesanais; a quebra de peças específicas na hora dos reparos, acarretando em um gasto financeiro não previsto e com isso faz com que os proprietários não tenham um controle financeiro em detalhes, além de terem um gasto considerável de tempo na procura de novas peças, tirando assim foco dos funcionários e atrasando os serviços; e com isso muitos clientes têm de aguardar em uma lista de espera para serem atendidos, já os fornecedores não possuem um histórico eficaz dos produtos requeridos; e os familiares uma vez que há atraso nos serviços os funcionários acabam tendo de fazer horas extras até que todo o trabalho a ser entregue seja concluído. **Os benefícios** do CicloView, são:

* Maior controle de estoque;
* Melhor planejamento de estoque formando históricos mais robustos;
* Geração de relatórios para um bom controle financeiro;
* Cronograma de atividades dinâmico e aprimorado para aproveitamento e gestão do tempo;
* Maior contato com o cliente final;
* Plataforma interativa loja-cliente para troca de informações, eventos, campanhas e promoções trabalhando as questões de marketing da loja;
* Função de auto atendimento com detalhamento de prazo e custo;
* Diminuição da sobrecarga de trabalho;
* Agregar valor aos serviços da loja com diferencial do mercado visto que demais lojas do mesmo segmento não possuem um sistema que possibilite a loja ter um contato mais próximo de seus clientes.