

Matriz de Alinhamento (CSD)

Dúvidas	Certezas	Suposições
<div>Como afetará a rotatividade do estoque</div> <div>Impacto financeiro na empresa</div> <div>Funcionalidades para gerenciar devoluções e reembolsos de produtos</div>	<div>Falha em migração para o nosso sistema</div> <div>Atendimento de todos os requisitos</div> <div>Facilidade na gestão do estoque</div> <div>Interface amigável e responsiva</div> <div>Melhora no tempo gasto para gerir o estoque</div>	<div>Redução dos níveis de estoque</div> <div>Planos mensais e anuais para empresas</div> <div>Logins diferentes para cada usuário</div> <div>Identificação de tendências de mercado</div> <div>Melhora na comunicação entre diferentes departamentos</div>

Mapa de Stakeholders



Mapa de empatia de cada persona

ELIZ

Pensa e sente?

- (oq realmente conta, principais preocupações e aspirações)

- A análise dos indicadores de desempenho e qualidade da empresa, o desejo de aumentar o nível de mercado, otimizar tempo e serviços, e abrir seu primeiro IPO.

O QUE ELA VÊ?

(ambiente, amigos, oq o mercado oferece)

- Uprecisa lidar com provocações e buscar otimizações nos processos de estoque e entrega.



O QUE ELA FALA E FAZ?

Atitude em público, aparência, comportamento com outros

- Demonstrando liderança ao dirigir, planejar atividades nos comércios e administrar equipes de trabalho.
- Reflete uma profissional comprometida com seu crescimento profissional.

O QUE ELA ESCUTA?

(O que os amigos, Funcionário e Consultores dizem)

- Colegas dão feedback sobre os processos atuais e possíveis melhorias.
- Mentorias: Pessoas que possam orientá-la sobre a abertura do IPO e estratégias para aumentar o nível de mercado.

Fraquezas (medos, frustrações, obstáculos)

- Lidar constantemente com provocações de outros agregados da organização.
- Enfrentar desafios por ser considerada jovem em um cargo elevado.
- Procurar maneiras de otimizar, sistematizar e automatizar o serviço de estoque e entrega da empresa.

Ganhos (desejos e necessidades, formas do sucesso)

- Desejo por crescimento profissional, aumento do nível de mercado, otimização do tempo e serviços, abertura do primeiro IPO.
- Contribuir para o crescimento da empresa, alcançar eficiência nos processos de estoque e entrega, alcançar bons indicadores de desempenho.

FERNANDO

O QUE ELE ESCUTA?

(O que os amigos, Funcionário e Consultores dizem)

- Feedback sobre a eficiência operacional, cumprimento de prazos, gestão de estoque e satisfação dos clientes.
- Opiniões sobre as entregas no prazo, custos operacionais e qualidade do serviço.

- (oq realmente conta, principais preocupações e aspirações)

Pensa e sente?

- A excelência operacional, o crescimento pessoal e profissional de seus colaboradores e a satisfação dos clientes.
- Garantir entregas no prazo, reduzir despesas operacionais, otimizar o estoque e manter a satisfação do cliente.



O QUE ELE FALA E FAZ?

Atitude em público, aparência, comportamento com outros

- Demonstra liderança ao coordenar atividades da cadeia de suprimentos, liderar equipes e desenvolver estratégias para otimizar processos.
- Busca sempre o crescimento pessoal e profissional de seus colaboradores.

O QUE ELE VÊ?

(ambiente, amigos, oq o mercado oferece)

- necessidade de otimização de processos logísticos e garantia da satisfação do cliente.

- Profissionais de destaque na área de logística que alcançaram excelência operacional.
- Possibilidade de otimizar processos, reduzir despesas operacionais e manter a satisfação do cliente.

Fraquezas (medos, frustrações, obstáculos)

- Gerenciar estoques, cumprir prazos de entrega, otimizar rotas e garantir a satisfação do cliente podem representar pontos fracos.

Ganhos (desejos e necessidades, formas do sucesso)

- Garantir entregas no prazo, reduzir despesas operacionais, otimizar o estoque e manter a satisfação do cliente.
- Cumprimento de métricas como pontualidade na entrega, gestão de estoque, custos operacionais e feedback dos clientes.

HELENA

Pensa e sente?

O QUE ELA ESCUTA?

(O que os amigos, Funcionário e Consultores dizem)

- Feedback sobre a precisão das informações e comunicação da equipe, além de possíveis melhorias nos processos.
- Orientações sobre como se especializar nessa área e alcançar grandes experiências.
- A precisão de informações e comunicação da equipe, identificação de melhorias nos processos, e a busca por grande experiência, networking e contato com diversas pessoas fora do seu ciclo.
- Especialização na área de economia de moda, conquista de grandes experiências e contato com diversas pessoas fora do seu ciclo.



O QUE ELA FALA E FAZ?

Atitude em público, aparência, comportamento com outros.

- Demonstra empenho ao suportar atividades gerenciais, repassar comunicados de superiores, auxiliar no fechamento e organização de planilhas.
- buscando maneiras de lidar com a pressão e demanda mantendo a organização das tarefas.

O QUE ELA VÊ?

(ambiente, amigos, o que o mercado oferece)

- Um ambiente desafiador, com grande pressão e demanda, mas com oportunidades para se especializar na área de economia de moda e fazer networking.
- Possibilidade de se especializar na área de economia de moda, fazer networking e ganhar grande experiência.

Fraquezas (medos, frustrações, obstáculos)

- Lidar com esses desafios é um ponto fraco.
- Manter-se atualizada sobre o mundo é um desafio.

Ganhos (desejos e necessidades, formas do sucesso)

- Especialização na área econômica da moda, conquista de grandes experiências, networking e contato com diversas pessoas fora do seu ciclo.
- Contribuir para a precisão das informações e comunicação da equipe, identificar melhorias nos processos em que está envolvida.

ANA

(oq realmente conta, principais preocupações e aspirações)

Pensa e sente?

O QUE ELA VÊ?

(ambiente, amigos, oq o mercado oferece)

Um ambiente de trabalho estressante, uma casa que demanda atenção e cuidados constantes.

Amigos: Possivelmente amigos lidando com situações similares de equilíbrio entre trabalho e vida pessoal.

O que o mercado oferece: Talvez Ana veja no mercado sistemas mais eficientes e estáveis do que o que ela utiliza atualmente.



O QUE ELA FALA E FAZ?

Atitude em público, aparência, comportamento com outros

Atitude em público: Pode aparentar estar sobrecarregada, mas mantém uma postura profissional.

Aparência: Pode refletir cansaço devido à rotina atribulada.

Comportamento com os outros: Talvez seja prestativa com colegas de trabalho, mesmo sob pressão.

O QUE ELA ESCUTA?

(O que os amigos, chefe e influenciadores dizem)

Amigos: Podem estar encorajando-a a buscar soluções para seu equilíbrio emocional e profissional.

Chefe: Provavelmente está ciente das dificuldades enfrentadas por Ana e pode estar cobrando resultados mesmo diante dos obstáculos.

Influenciadores: Pode estar ouvindo conselhos sobre gestão do tempo, equilíbrio emocional e busca por soluções práticas.

Fraquezas (medos, frustrações, obstáculos)

Medo: De não conseguir cumprir suas responsabilidades adequadamente, de falhar no trabalho ou em casa.

Frustrações: Com a instabilidade do sistema de trabalho, com a falta de tempo para si mesma e com a pressão constante.

Obstáculos: O estresse, a falta de tempo e a sobrecarga de responsabilidades.

Ganhos (desejos e necessidades, formas do sucesso)

Desejos e necessidades: Desejo por um sistema de trabalho mais eficiente, por mais tempo para si mesma e para a família, necessidade de equilíbrio entre vida pessoal e profissional.

Formas de sucesso: Conseguir gerenciar suas responsabilidades de forma eficaz, encontrar soluções para seus desafios diários, sentir-se realizada tanto no trabalho quanto em casa.

NICOLA

Pensa e sente?

O QUE ELE ESCUTA?

(O que os amigos, Funcionário e Consultores dizem)

- Seus amigos podem incentivá-lo a persistir em seus objetivos de expansão.
- Influenciadores do setor destacam tendências de mercado e estratégias para o crescimento empresarial.

- (oq realmente conta, principais preocupações e aspirações)

- está focado em suas principais preocupações, como encontrar maneiras de facilitar a parte burocrática/administrativa de sua empresa para acomodar o crescimento que almeja
- aspirações incluem expandir sua empresa para novos horizontes, desejando alcançar não só todo o Brasil, mas também a América Latina.



O QUE ELE FALA E FAZ?

Atitude em público, aparência, comportamento com outros

- Em público, Nicola mantém uma postura profissional e determinada, buscando transmitir confiança e credibilidade em sua empresa.
- Ele se comporta com os outros de forma educada, colaborativa e focada em alcançar seus objetivos empresariais.

O QUE ELE VÊ?

(ambiente, amigos, oq o mercado oferece)

- Nicola enxerga um ambiente de negócios competitivo, com oportunidades de expansão significativas tanto no Brasil quanto na América Latina.
- Seus amigos e colegas podem representar uma rede de apoio crucial nessa jornada empreendedora.
- No mercado, ele observa a demanda por calçados e a possibilidade de crescimento contínuo de seu negócio.

Fraquezas (medos, frustrações, obstáculos)

- Medo de não conseguir lidar com o crescimento da empresa, frustrações relacionadas à complexidade da parte burocrática/administrativa e obstáculos como possíveis barreiras culturais ou regulatórias ao expandir para novos mercados.

Ganhos (desejos e necessidades, formas do sucesso)

- Seu sucesso seria medido pela capacidade de superar os desafios atuais, simplificar processos internos, aumentar a eficiência operacional e consolidar sua posição como um empreendedor respeitado e bem-sucedido em seu setor.

MATHEUS

Pensa e sente?

O QUE ELE ESCUTA?

(O que os amigos, Funcionário e Consultores dizem)

- Seus colegas e superiores podem confiar em Matheus e reconhecê-lo como um profissional importante na empresa
- Seus colegas de trabalho expressam preocupação com os desafios enfrentados devido à falta de um sistema de gerenciamento de estoque adequado e oferecer suporte para encontrar soluções eficazes.

• (oq realmente conta, principais preocupações e aspirações)

- focado em aproveitar as oportunidades para crescer profissionalmente e proporcionar uma vida melhor para sua família.

- Suas principais preocupações podem girar em torno das dificuldades enfrentadas no trabalho devido à falta de um sistema de gerenciamento de estoque adequado.



O QUE ELE FALA E FAZ?

(Atitude em público, aparência, comportamento com outros)

- Matheus é responsável pelo monitoramento dos níveis de estoque, gestão de pedidos de reposição, análise de vendas e demanda, coordenação com fornecedores e gestão de inventário
- Sua atitude é trabalhadora, estudiosa e comprometida em superar os obstáculos atuais para alcançar seus objetivos dentro da empresa.

O QUE ELE VÊ?

(ambiente, amigos, oq o mercado oferece)

- enxerga um ambiente de trabalho desafiador, onde a falta de um sistema de gerenciamento de estoque adequado impacta diretamente sua eficiência e produtividade

Fraquezas (medos, frustrações, obstáculos)

- frustração causada pela falta de um sistema de gerenciamento de estoque adequado, o que gera dificuldades em seu trabalho diário
- Ele pode enfrentar obstáculos relacionados à sobrecarga de tarefas e à necessidade de lidar com erros decorrentes do uso manual de planilhas no Excel.

Ganhos (desejos e necessidades, formas do sucesso)

- Deseja ascender na empresa por meio do esforço e estudo, alcançando reconhecimento e novas oportunidades profissionais.
- Seu sucesso seria medido pela implementação bem-sucedida de um sistema de gerenciamento de estoque eficiente, aumento da eficiência operacional, redução de erros e melhoria no desempenho geral da empresa.

GERALDO

Pensa e sente?

- (oq realmente conta, principais preocupações e aspirações)

- O crescimento e sucesso de seu negócio, a estabilidade financeira da família, a realização profissional.
 - Gerenciamento eficiente do estoque, crescimento sustentável da empresa, garantir o futuro dos filhos.

O QUE ELE VÊ?

(ambiente, amigos, oq o mercado oferece)

- Um ambiente de negócios desafiador, com oportunidades de crescimento e expansão.

- Possivelmente outros empreendedores enfrentando desafios semelhantes ou oferecendo conselhos sobre gestão empresarial.

- Geraldo pode estar observando oportunidades de mercado em Belo Horizonte e soluções tecnológicas para otimizar o gerenciamento de estoque.



O QUE ELE FALA E FAZ?

Atitude em público, aparência, comportamento com outros

- Pode demonstrar confiança e determinação na gestão de sua loja e na expansão para uma filial.
- Pode refletir profissionalismo e sucesso como empresário.
- Pode ser líder para seus funcionários, buscando soluções em conjunto para os desafios enfrentados.

O QUE ELE ESCUTA?

(O que os amigos, funcionários e consultores dizem)

- Podem estar encorajando-o a expandir seus negócios e a investir em melhorias para sua empresa.
- Podem estar apontando os desafios enfrentados no gerenciamento manual do estoque e sugerindo soluções.
- Provavelmente estão oferecendo orientações sobre boas práticas de gestão de estoque e expansão de negócios.

Fraquezas (medos, frustrações, obstáculos)

- De não conseguir superar as dificuldades no gerenciamento do estoque e de não alcançar o sucesso desejado na expansão da empresa.
- A falta de um sistema eficiente de gerenciamento de estoque, a necessidade de investimento financeiro para abrir a filial.
- Com os erros e perdas causados pela gestão manual do estoque, com obstáculos no caminho do crescimento da empresa.

Ganhos (desejos e necessidades, formas do sucesso)

- Desejo por um sistema automatizado de gestão de estoque, pela expansão bem-sucedida da empresa, necessidade de garantir a estabilidade financeira da família.
- Alcançar o crescimento planejado da empresa, modernizar os processos internos, garantir um futuro próspero para seus filhos.

ERICK

Pensa e sente?

• (oq realmente conta, principais preocupações e aspirações)

- A eficiência no trabalho, a automação dos processos, o desejo de ter mais tempo livre.
- Convencer o tio a digitalizar o trabalho, lidar com a carga administrativa e logística do estágio.



O QUE ELE FALA E FAZ?

Atitude em público, aparência, comportamento com outros

- Pode estar buscando maneiras de demonstrar os benefícios da digitalização para a empresa do tio.
- Pode refletir um jovem profissional dedicado e inovador.
- Pode estar colaborando com colegas para lidar com as demandas administrativas e logísticas.

O QUE ELE ESCUTA?

(O que os amigos, Funcionários e Consultores dizem)

- Podem compartilhar experiências semelhantes ou apoiar a ideia de digitalização dos processos.
- As opiniões do tio de Erick sobre a modernização dos processos de trabalho serão fundamentais.
- Pessoas que possam orientar Erick sobre como apresentar sua proposta ao tio de forma convincente.

O QUE ELE VÊ?

(ambiente, amigos, oq o mercado oferece)

- trabalho tradicional com muita papelada e processos manuais.
- Espaço para inovação e melhoria nos processos administrativos e logísticos da empresa do tio.
- Exemplos de empresas modernas com processos digitalizados e eficientes.

Fraquezas (medos, frustrações, obstáculos)

- Inseguro: Sobre como abordar o tio para propor a digitalização do trabalho.
- Falta experiencia para lidar com toda a parte administrativa e logística do estágio de forma eficiente.
- Falta de tempo livre devido à sobrecarga de trabalho.

Ganhos (desejos e necessidades, formas do sucesso)

- Desejo por mais tempo livre, pela modernização dos processos de trabalho, necessidade de facilitar suas responsabilidades no estágio.
- Otimizar as tarefas administrativas e logísticas, alcançar um equilíbrio entre trabalho e lazer, formar na faculdade

ERICK

Pensa e sente?

O QUE ELE ESCUTA?

(O que os amigos, Funcionário e Consultores dizem)

- Podem compartilhar experiências semelhantes ou insights sobre a gestão de estoque.
- As expectativas da empresa em relação à precisão dos registros de estoque e eficiência operacional.
- Pessoas que possam orientar Erick sobre como melhorar a gestão do estoque e lidar com a alta demanda de produtos.

• (oq realmente conta, principais preocupações e aspirações)

- Aprimorar suas habilidades na gestão de estoque, contribuir para a eficiência operacional da empresa e buscar oportunidades de crescimento profissional.
- precisão e organização do estoque, a busca por oportunidades de aprendizado e crescimento.

O QUE ELE VÊ?

(ambiente, amigos, oq o mercado oferece)

- Um ambiente de trabalho dinâmico e desafiador, com pressão por prazos de entrega.
- Exemplos de eficiência na gestão de estoque em outras empresas.
- Espaço para identificar melhorias nos processos de gestão de estoque e contribuir para a eficiência operacional da empresa.



O QUE ELE FALA E FAZ?

Atitude em público, aparência, comportamento com outros

- Pode estar buscando maneiras de contribuir para a eficiência operacional da empresa.
- Pode refletir um jovem profissional comprometido e focado.
- Pode estar colaborando ativamente com colegas para manter o estoque organizado e preciso.

Fraquezas (medos, frustrações, obstáculos)

- Lidar com a alta demanda de produtos sob pressão de prazos de entrega.
- Devido ao ensino médio completo, pode enfrentar desafios na gestão eficiente do estoque.
- Enfrentar problemas de falta ou excesso de estoque sob pressão dos prazos de entrega.

Ganhos (desejos e necessidades, formas do sucesso)

- Desejo por oportunidades de aprendizado e crescimento, necessidade de lidar eficientemente com a alta demanda e pressão dos prazos de entrega.
- Contribuir para a eficiência operacional da empresa, identificar melhorias nos processos de gestão de estoque, alcançar precisão nos registros e organização do armazém.

História de usuário

Quem?

(precisa)

O que?

(precisa)

Por que?

(precisa)

Geraldo, como Dono

Que a empresa venda os produtos que estão próximos do vencimento

Reduzir a perda de mercadoria e alavancar os lucros

Matheus, como GERENTE DE OPERAÇÕES

Sistema destinado exclusivamente ao estoque

Sua empresa utiliza apenas planilhas no Excel, gerando erros.

ANA, COMO GERENTE DE ESTOQUE

Que a empresa tenha um sistema de estoque fácil, rápido e robusto.

otimizar o trabalho e conseguir sair no horário certo

FERNANDO COMO GERENTE DE LOGISTICA

Ter um sistema mais eficiente e reduzir as despesas operacionais

A muito custo operacional, perda de mercado devido a atrasos nas entregas

ROGÉRIO, COMO AUXILIAR DE ALMOXARIFADO

De um sistema intuitivo e fácil de mexer

Usa o Excel como ferramenta de trabalho, sempre recebendo advertências dos superiores pois não consegue entender o sistema

ERICK COMO ASSISTENTE DE ESTOQUE

Precisão dos registros de estoque

Enfrentar problemas de falta ou excesso de estoque

MURAL DE POSSIBILIDADE

Login e cadastro, adicionar produto, editar, remover, visualizar

GERENCIAR OS FUNCIONÁRIOS QUE VÃO MEXER NO SISTEMA
O adm vai colocar os funcionários, categoria de admissão e demissão,

Plano mensal pequenos ngc ã tera capital pra o anual

Gráficos de vendas
Pode ter um gráfico de vendas totais e um de vendas individual do produto

Gráfico de venda de um produto pelo todo
Gráfico de participação de um produto específico entre todos os produtos

destacar os que estão perdendo
Mudar de cor os prod que vai perder, igual está nas personas, que tem prejuízo por vencimento

Rascunhos

O usuário pode adicionar uma mercadoria como rascunho e dps adicionar efetivamente

Filiais
PD TER COMO ADICIONAR FÍLIAIS, PODEM VER UM GRÁFICO DAS VENDAS DELA

2 FATORES

(Pode colocar opção de 2 fatores, para dar segurança no plataforma)

Login individual

Cada funcionário que vai mexer no estoque tem um login diferente

Centro de distribuição

Colocar a loc, número, email e outras coisa dos centros de distribuição

Ideia 1
Login e
cadastro, adicionar
produto, editar,
remover, visualizar

Ideia 2
GERENCIAR OS
FUNCIONARIOS
QUE IRÁ MEXER
NO SISTEMA

Inadequado, o sistema
não é de RH, não faz
sentido colocar, além
de ser destinado a peq
e media empresas

Ideia 3

Plano mensal

(Descidindo ainda, opções, coloque aqui em baixo)

Coloque seu comentario ao lado, não deu
espaço aqui

Ideia 4

Grafico de vendas

(ACEITA EM VOTAÇÃO)

SUGESTÃO, grafico de participação de um
produto especifico entre todos os produtos

Ideia 5
Grafico de venda
de um produto
pelo todo

Ideia 6

destacar os que
estão perdendo

Ideia 7

Rascunhos

(Ideia aceita em votação)

Perfeito, Pode criar uma aba
de categoria tbm, ex: "grãos,
verduras etc"

Ideia 9

FÍLIAIS

(Gabriella)

Ñ FAZ SENTIDO, POIS É

IDEIA 10

2 FATORES

IDEIA 11

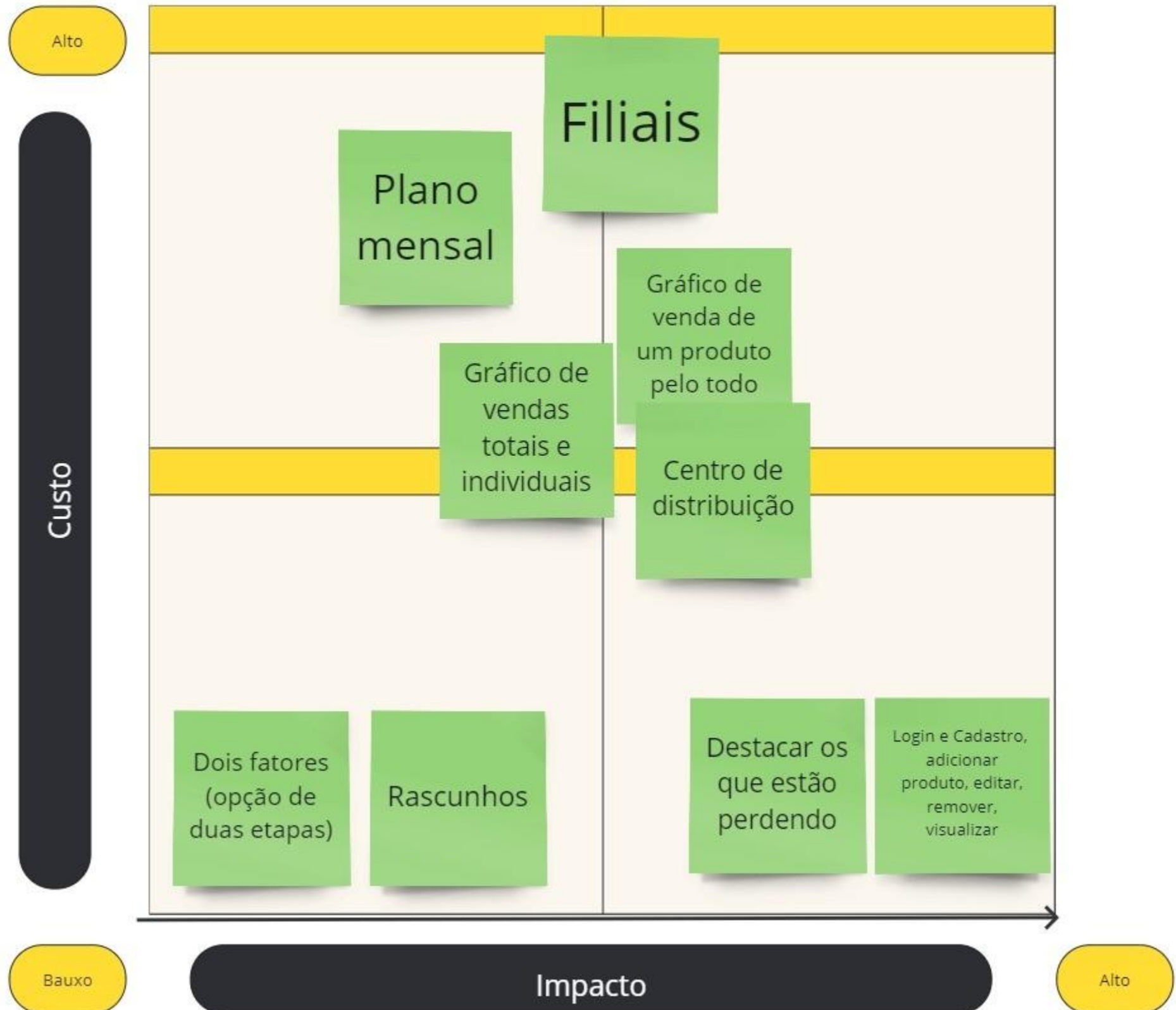
LOGIN
INDIVIDUAL

Ñ FAZ SENTIDO, POIS É
DESTINADO A
PEQUENAS E MEDIAS
EMPRESAS

ideia 12

Centro de
distribuição

MAPA DE PRIORIZAÇÃO DE IDEIAS



ENTREVISTA QUALITATIVA



1º PERGUNTA: COMO FUNCIONA O SISTEMA DE GERENCIAMENTO DE ESTOQUE DA SUA EMPRESA ?

Na empresa utilizamos um sistema que é integrado ao caixa, assim com a venda o sistema já atualiza automaticamente o estoque.

3º PERGUNTA: SUA EMPRESA JÁ APRESENTOU FALHAS OU GEROU PREJUÍZOS POR CONTA DE MAU GERENCIAMENTO DE ESTOQUE ?

Sim, as falhas mais comuns acontecem quando o vendedor lança uma venda de um produto com código errado, ou esquece de cadastrar quando um produto novo chega na loja, o que gera algumas divergências no estoque real/sistema.

2º PERGUNTA: QUAIS SÃO AS DIFICULDADES ENCONTRADAS EM GERIR O SISTEMA DE ESTOQUE ?

O sistema de estoque não tem um mecanismo que automatiza a chegada de novas mercadorias, então é um processo feito manualmente.

4º PERGUNTA: VOCÊ UTILIZARIA UM SISTEMA DE ESTOQUE NO SEU APARELHO, PARA FACILITAR A GESTÃO?

Utilizaria se trouxesse benefícios que nosso sistema atual não possui, como cadastro automático de produtos e códigos de produtos que não gerem divergências.