

## **Parte 1 – Apoio para análise financeira**

- **Política de comissão de vendedores**

NN (New Name/1ª implantação): 1ª mensalidade líquida (ex 10k - imposto = 85% vendedor + 15% gerente) 3% da margem para apoiador se houver.

Só 1ª e não recebe mais.

Na base instalada 10% sobre a margem

Ex: 1k - imposto - custo = 10% do lucro

Gerente 3% e apoiadores na venda 3%

- **Material benchmark**

Bruna Sullivan irá enviar por e-mail

- **Média de custo da G2 durante implementação (como cliente recebendo uma implantação de SAPB1)**

7k a 10k (média 16h/semanais)

- **Quanto um cliente irá economizar em rotinas com uso do SAPB1**

2% em cima do faturamento

- **Expectativa de projeção de receita do próximo ano para o projeto - ROI**

Ganho do investimento 700k /Custo do investimento 250k = ROI de 180%

- **Como é determinada essa expectativa dessa receita**

- ✓ Perspectiva G2 recebendo implantação: baseada na melhoria das rotinas, como:
- ✓ Automação de Processos Financeiros:
- ✓ Gestão de Estoque
- ✓ Aprimoramento na Gestão de Vendas
- ✓ Relatórios e Análise de Dados
- ✓ estão de Compras e Relacionamento com Fornecedores

- **Quanto a G2 economizará em 1 ano com a implementação do SAP**

2% em cima do faturamento anual (Média 700k)

- **Quais principais despesas fixas e variáveis**

- ✓ Recursos adm/comercial/financeiro/rh
- ✓ Aluguel
- ✓ Convenio/odonto
- ✓ Assistência psicológica
- ✓ Comissões
- ✓ Condomínio
- ✓ Internet/água/luz/tel/iptu
- ✓ Agência de mkt/propagandas/ações mkt
- ✓ Falconi
- ✓ Ações sociais
- ✓ Reembolso de km/estacionamento
- ✓ Honorários advocatícios
- ✓ Honorários contábeis
- ✓ Imposto
- ✓ Materiais consumo
- ✓ Medicina do trabalho
- ✓ Benefícios Edupass/zenclub/RH/Docusing
- ✓ Finders
- ✓ Seguro de vida
- ✓ VR

- Variável

## **Eventos**

- **Custos captação de lead**

2023 cada lead custou em média 8k

Cada cliente custou 160k

## Parte 2

- **Modelagens de Cenários**
- **Como que a implementação da SAP Business One feita pela G2 pode impactar positivamente o cenário da empresa cliente?**

### **1. Automatização e Padronização de Processos**

A implementação do SAP Business One permite a automação de processos repetitivos, como controle de estoque, emissão de notas fiscais e gestão de compras, reduzindo erros manuais e aumentando a eficiência. Isso ajuda a padronizar as operações, garantindo consistência e conformidade com as melhores práticas de mercado.

### **2. Tomada de Decisão Baseada em Dados**

O sistema oferece relatórios e dashboards que centralizam informações em tempo real, permitindo que a gestão tenha uma visão clara do desempenho da empresa. Isso facilita a tomada de decisão estratégica com base em dados precisos, ajudando a identificar oportunidades de melhoria e crescimento.

### **3. Melhoria na Gestão Financeira e de Fluxo de Caixa**

Com funcionalidades integradas para a gestão financeira, o SAP Business One ajuda a controlar melhor o fluxo de caixa, contas a pagar e receber, além de otimizar a gestão de orçamentos e previsões financeiras. Isso resulta em uma visão mais clara da saúde financeira da empresa, facilitando o planejamento e a alocação de recursos.

### **4. Aumento da Produtividade da Equipe**

A centralização das informações e a automação de tarefas reduzem o tempo gasto em atividades operacionais, permitindo que a equipe se concentre em tarefas de maior valor agregado. Isso melhora a produtividade e aumenta o engajamento dos colaboradores, que passam a trabalhar com ferramentas mais modernas e eficientes.

### **5. Conformidade com Obrigações Legais e Fiscais**

A G2, em parceria com a Skill/Invent, oferece add-ons que garantem o cumprimento das obrigações fiscais e regulatórias específicas do Brasil, como emissão de notas fiscais eletrônicas e integração com sistemas bancários. Isso reduz os riscos de não conformidade e evita penalidades por falhas no atendimento às exigências legais.

### **6. Melhoria na Experiência do Cliente**

A implementação do SAP Business One pode impactar diretamente o atendimento ao cliente, otimizando processos de vendas, pós-venda e suporte. Com informações integradas, as equipes podem responder mais rapidamente às necessidades dos clientes, aumentando a satisfação e a fidelização.

### **7. Escalabilidade e Preparação para o Crescimento**

O SAP Business One é um sistema escalável que pode acompanhar o crescimento da empresa, permitindo adicionar novos módulos e funcionalidades conforme a demanda.

aumenta. Isso facilita a adaptação a novos desafios de mercado e o suporte a estratégias de expansão.

## **8. Redução de Custos Operacionais**

Com processos mais eficientes, redução de retrabalho e eliminação de erros, a empresa pode reduzir custos operacionais, aumentando a margem de lucro. A melhoria no controle e gestão dos recursos também contribui para a identificação de áreas onde é possível economizar.

- **Quais são os riscos de implementação para o cliente?**

1. Resistência à Mudança
2. Definição Inadequada de Requisitos
3. Falta de Engajamento dos Stakeholders
4. Atrasos no Cronograma
5. Sobrecarga de Recursos Internos
6. Problemas de Integração com Sistemas Legados
7. Inadequação de Dados Migrados
8. Dependência Excessiva de Customizações
9. Impacto nas Operações Durante o Go-Live
10. Subestimação de Custos e Recursos

- **Já houve casos nos quais clientes abandonaram o projeto de implementação? Se sim, quais foram os motivos?**

Sim, cliente não entendeu o esforço do lado dele, subestimou as atividades relacionadas a cadastro (principalmente impostos), atrasou o cronograma e resultou em um cancelamento.

- **Quais são as variáveis que podem acontecer no decorrer do projeto para o cliente que impacta diretamente o orçamento previsto**

Alteração de escopo. Ex: era previsto integrar os dados do sistema legado X, e no decorrer do projeto entenderam que havia outros dados no sistema Y que não havia previsão de integração.

- **Como seria os cenários: otimista, realista e pessimista em realizar projetos com os clientes? Nos olhos da G2, como seria cada cenário?**

Otimista: Empresa consolidada com processos definidos e maduros, equipe dedicada, gerente de projetos do lado do cliente definido, escopo estruturado e desenhado, contabilidade interna, BPO de fiscal (contábil).

Realista: Empresa com processos talvez não implementados, mas ao menos desenhados, recurso dedicado, escopo discutido, conhecimento contábil/fiscal

Pessimista: Empresa sem experiência, equipe concorrendo com muitas atividades, CEO participando ativamente da implementação, contabilidade externa, falta de conhecimento fiscal/contábil

## **Análise de Tendências de Mercado**

- **A aderência da SAP Business One vem crescendo? (O mercado está aderindo esse serviço)**

Sim, a aderência ao SAP Business One tem crescido globalmente, especialmente entre pequenas e médias empresas (PMEs). Esse crescimento é impulsionado por várias tendências e fatores do mercado de tecnologia.

- **Quais são os principais feedbacks positivos e negativos dos clientes referentes a solução?**

Positivo: Integração dos processos, interface intuitiva, boa usabilidade, automações, relatórios e análises em tempo real, suporte para crescimento

Negativo: custos de implementação e manutenção, complexidade na implementação, necessidade de customizações, documentação

- **Quais são as principais atualizações e features a serem implementadas na plataforma?**

São divulgadas novas versões periodicamente (novas PLs) que corrigem possíveis problemas e implementam novas funcionalidades.

Estamos aguardando com ansiedade a funcionalidade com IA dentro do SAP B1

- **Como a SAP continua se destacando diante da concorrência? (Oracle, Totvs)**

A SAP tem uma história e reputação que elevam a marca, estão com planos de interagir mais com a venda do SAP S4 para empresas de maior porte.

## **Modelagem de Sensibilidade**

- Quais são as maiores áreas de incertezas dentro do projeto? (qual costuma a dar mais conflito)

Contábil/fiscal

- Caso uma solução/código/dados é implementado de maneira errônea, qual o plano de ação para mitigar o mais rápido possível as perdas?

Estabelecer plano de ação com prazos e responsáveis.

- **Se existir vários planos de contingência, citar dois para cada situação.**

Plano de contingência para falta de alíquotas de imposto: Recolhe XML das transações dos últimos 6 meses, passar por um robô pra selecionar as combinações mais usadas e cadastrar no B1.