Declaração do Escopo

Fundada em março de 2018 a micro empresa Mais Fit Marmitinhas congeladas iniciou suas atividades. A ideia de proporcionar uma forma de alimentação prática e saudável surgiu através da sociedade de duas amigas que buscavam uma maneira de conseguir incentivar a reeducação alimentar e uma renda extra através dessa boa prática.   
Iniciou-se então todo planejamento para produção das marmitinhas, onde por meio de pesquisas e consultorias á alguns nutricionistas e profissionais do seguimento foi elaborado a forma de produção, preparo, congelamento e armazenamento.   
De início a compra de todos os produtos (legumes, proteínas, hortaliças, temperos e embalagens) era realizada pelas duas amigas, assim como o preparo e distribuição. Durante os três primeiros meses as vendas não se alavancaram e a divisão do rendimento não foi suficiente para manter a sociedade o que levou ao fim da mesma, porém uma das sócias acreditou que poderia mudar o cenário alterando completamente o layout da empresa dessa forma podendo se dedicar exclusivamente à tarefa de divulgação e planejamento, terceirizando assim toda parte operacional.

Foi alocado um espaço para o preparo no Sítio São Francisco Parelheiros, com o suporte de uma cozinha semi industrial, contratado um cozinheiro, uma auxiliar já experiente no segmento de alimentação fitness e saudáveis e também serviço de uma pessoa para realizar a parte operacional de compras e um entregador freelancer para atuar nos dias de entrega. Dessa forma, e através de redes sociais, uma cartela substancial de bons grupos de whatsapp para a divulgação do produto as vendas tiveram um alavancamento de mais de 7 vezes desde sua inauguração e com o preparo por meio de um profissional qualificado e sua equipe, os elogios ao produto pelos clientes são constantes e as vendas crescem a cada mês esbarrando somente na limitação do tamanho da empresa a qual ainda não possui um sistema próprio que administre de maneira mais rápida e eficaz o controle de vendas e a automação de anúncios e divulgações.  
A empresa oferece um excelente produto, possui diversos clientes fixos e uma gama ainda maior de clientes rotativos, é uma startup promissora e o investimento em tecnologia será necessário para que possa crescer de maneira ordenada e concorrer neste mercado.

A empresa Mais Fit Marmitinhas tem como localização 2 pontos: o de fabricação e o de distribuição, em Parelheiros e Santo Amaro, respectivamente, possuindo uma filial. Hoje, constam com 6 funcionários, sendo eles: a proprietária da empresa, uma assistente, uma pessoa responsável pelo operacional, como por exemplo a compra dos ingredientes, um cozinheiro e seu assistente, além de um entregador próprio.

O produto da empresa é a marmita fitness, com um cardápio amplo com 26 sabores. A entrega delivery é feita com entregador próprio, e há também a possibilidade de retirada com agendamento de horário.

Atualmente, as vendas são realizadas por meio de divulgação em uma média de 1500 grupos de WhatsApp, processo que acontece 2 vezes por semana. O consumidor que se interessar pelo produto nesses grupos, é direcionado ao WhatsApp da empresa, onde pode escolher as marmitas desejadas, quantidade e a forma de pagamento. As entregas são realizadas em 2 dias fixos da semana e os meios de pagamento aceitos são: cartão de débito, crédito e vale refeição, e transferência bancária.

O volume de vendas da empresa gira em torno de 1000 a 1200 unidades mensais, e há, em média de 70 a 80 clientes, com grande rotatividade, uma vez que nem sempre os mesmos clientes irão realizar a compra todos os meses.

A empresa possui um parceiro, a empresa JC Delivery Hortifruti, focado na divulgação da Mais Fit Marmitinhas, onde disponibilizam 5% de desconto na compra das marmitas para os clientes que comprarem do parceiro.

O maior problema da Mais Fit Marmitinhas, atualmente, é o canal de vendas, que é totalmente manual e depende da interação das funcionárias para acontecer. A ociosidade ou falta de uma das funcionárias no WhatsApp, por exemplo, já pode acarretar atrasos, perdas de clientes, reclamações, etc.

A solução encontrada pelo time é a criação de um robô para envio dessas informações de divulgação das marmitas nos grupos, além da criação de um site para a captura dessas encomendas. O consumidor interessado será direcionado para o site, a partir dessa mensagem enviada pelo robô no WhatsApp. Estando no site, o cliente poderá realizar o pedido e pagamento de forma automatizada e rápida, e as informações seriam repassadas também de uma forma bem mais estruturada à empresa.