

## Integração de CRM e SCM na Pízantez

### Problema da empresa

A Pízantez vem enfrentando reclamações de clientes referentes a falha na comunicação. Além disso, sofre com problemas na cadeia de suprimentos, como a falta de pimentas raras e o estoque mal planejado.

### Solução usando CRM

A utilização de um CRM seria útil para fidelizar clientes. A partir dos dados recebidos, será possível ajustar o nível de ardência conforme a preferência dos clientes, criar novas opções de pizzas menos ardidas, planejar promoções, entre outros resultados positivos.

### Solução usando SCM

A utilização de um SCM seria útil para monitorar o fornecimento de pimentas raras, além de garantir segurança no estoque e reduzir custos e riscos de falta de produtos.

### Como CRM + SCM podem gerar resultados melhores

Integrando CRM e SCM, a Pízantez conseguiria resultados positivos em relação aos problemas. Por exemplo: o CRM mostra que no mês de setembro (Independência do México) a demanda por pizzas apimentadas aumenta, assim o SCM se antecipa e garante maior estoque para atender os pedidos.

### Mini-esquema visual com as melhorias

Fornecedor: pimentas raras → SCM: monitoramento + segurança + estoque planejado → Empresa Pízantez → CRM: comunicação clara + fidelização → Cliente: satisfeito