

**FIAP**

**ANALISE E DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS**

FELIPE DE LIMA SANTIAGO

MATHEUS RAMOS DE PIERRO

THIAGO GYORGY TEIXEIRA DE CASTRO

VICTOR SHIMADA SERETE

GABRIEL TRICERRI ANDRÉ NIACARIS



**Compliance & Quality Assurance**

---

**Sumário:****1. Problema**

- Contexto e Importância do Sistema de Compras

**2. Objetivos da solução****3. Produtos Semelhantes****4. Público Alvo****5. Mercado**

---

## **1. Problema**

O problema principal a ser resolvido é a ineficiência no processo de cotação e requisição de compras, que muitas vezes resulta em desperdício de recursos, aquisição de produtos ou serviços inadequados e atrasos na entrega. As empresas frequentemente enfrentam os seguintes desafios:

### **1.1. Matching**

*1.2. Incompatibilidade de Fornecedores:* Dificuldade em encontrar fornecedores que atendam às especificações do produto ou serviço desejado.

*1.3. Preços Desiguais:* Dificuldade em obter cotações competitivas e comparar preços entre diferentes fornecedores.

*1.4. Atrasos na Entrega:* Problemas relacionados à falta de coordenação entre fornecedores e prazos de entrega não cumpridos.

*1.5. Gastos Excessivos:* Gastos excessivos devido à falta de visibilidade sobre os custos de compra e a falta de negociação eficaz.

## **2. Objetivos da solução**

A proposta tem como objetivo desenvolver um Sistema de Cotação e Requisição de Compras (ERP) que aborda os seguintes aspectos:

*2.1. Cotação Inteligente:* Implementação de algoritmos de cotação inteligente que correspondem automaticamente às necessidades de compras da empresa com fornecedores qualificados.

*2.2. Comparação de Preços:* Capacidade de comparar preços entre diferentes fornecedores, considerando qualidade, prazo de entrega e outros critérios importantes.

*2.3. Monitoramento de Prazos:* Rastreamento e notificação de prazos de entrega para evitar atrasos.

*2.4. Gestão de Orçamento:* Controle de gastos por meio de orçamentos definidos e acompanhamento em tempo real.

*2.5. Relatórios Analíticos:* Geração de relatórios analíticos para tomada de decisões baseadas em dados.

### **3. Produtos Semelhantes**

O produto que temos como base e inspiração é o [Mercado Eletronico](#), empresa especialista em comércio B2B e desenvolve comunidades de compradores e fornecedores por meio de uma combinação de tecnologia e serviços. O nosso diferencial em relação a empresa citada anteriormente, é a automatização de processos de cotação e comparação de preços. Além de oferecermos o maior matching do mercado.

### **4. Público Alvo**

O nosso publico alvo é majoritariamente os compradores das empresas, cujo são responsáveis por solicitar produtos e serviços para a empresa.

### **5. Mercado**

A fatia de mercado que iremos focar a priori será o mercado de tecnologia, com foco de expandirmos o nosso negocio para todas as empresas que possuem de uma área de compras.

# BUSSINESS MODEL CANVAS

