**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***](http://me.com.br), 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*****](https://www.canva.com/design/DAFwuJpPLTs/zL5t6LLEvzT-rVugMcE9iw/edit?utm_content=DAFwuJpPLTs&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

