**Entrevista 2**

**Entrevistador:** Helder Davidson Rodrigues Alvarenga

**Cliente:** Vinicius Barbosa Teixeira

**Nome da oficina:** Oficinas Car

**Legenda;** e = Entrevistador.

r = Resposta do entrevistado.

Faixa lilás = Perguntas da **segunda** entrevista.

Faixa vermelha = Informação da **primeira** entrevista que foi corrigida ou agregada.

**Obs:** A entrevista foi refeita com o intuito de recolher mais informações.

**Obs 2:** Algumas informações anteriores consideradas como **irrelevantes** foram removidas.

# Perguntas

* e:Houve alguma mudança na sua oficina dês da entrevista anterior?

r: Sim, elas foram: Controle de validade dos produtos, número de funcionários de balconistas agora é 1,Agora os descontos são apenas para as peças da loja (antigamente servia para a manutenção também)

* e:Como que funciona o novo controle de validade? E como ocorre a fiscalização do prazo de validade dos produtos que serão vendidos?

r: Os produtos ficam em uma prateleira (tipo aquelas prateleiras enormes de mercado),os produtos comprados recentemente ficam em baixo, enquanto os mais datados ficam em cima.

* e:No seu método de armazenamento, existe uma separação entre produtos frágeis e não frágeis?

r:Sim,existe um controle para cada. Os frágeis e não frágeis ficam em prateleiras separados e também são separados por corredores, divididos entre frágeis e não frágeis.

* e:Qual é o horário de funcionamento da oficina? Em qual horário há um maior fluxo de clientes?

r: Abre as 11hrs e fecha as 18hrs. Não há um registro de fluxo diário, apenas o semanal.

* e:Como é feito as vendas?

r: O público vê os produtos e os preços na loja e a venda é presencial (online futuramente).

* e:Como ocorre a visualização dos produtos por parte dos clientes?

r: Os produtos ficam expostos em uma prateleira no interior da oficina, na região onde os clientes circulam.

* e:Quais produtos são vendidos?

r: Peças pequenas e grandes de automóveis. Não é vendido carros.

* e:Dê alguns exemplos de peças pequenas e grandes.

r: pequenos: retrovisor, tapete de carro, farol.

grande: para-choque, radiador, paralama e aerofólio.

* e:Como sua oficina funciona?

r:Ela funciona com trabalhos de reparo de automóveis e injeção eletrônica.

* e:Para que serve a injeção eletrônica?

r:Serve para controlar o combustível do carro e informar se está tudo bem com motor.

* e:Como é feito a injeção eletrônica na sua oficina?

r:Os mecânicos especializados fazem isso em um cômodo próprio com equipamentos aquedados

* Quem meche nessa parte de gestão eletrônica da oficina?

r: Os 5 mecânicos especializados, apenas.

* e:Tem funcionários? Quantos?

r: Sim, são 3 balconistas,1 gerente,5 mecânicos não especializados (Trabalhando com reparos) e 5 especializados (Trabalhando com gestão eletrônica) mais o dono que trabalha na parte administrativa. Ao todo 14 funcionários remunerados. (o dono não está na contagem)

* e:Quais são todas as funções dos mecânicos especializados?

r: Eles usam o scanner automotivo para checar se deve fazer algum reparo no veículo e com a injeção eletrônica. Apenas essas duas coisas.

* e:E quais são os serviços dos não especializados?

r: Eles trabalham com reparo automotivo, troca de óleo, instalação de kit de ar condi e manutenções no geral.

* e:Tem caixas? Quantos?

r: A oficina contém 3 caixas registradoras.

* e:Quem tem acesso sobre as caixas registradoras? Os acessos são parciais ou totais?

r: balconista (acesso parcial),dono (acesso total) e o gerente (acesso parcial)

* e:Quais funcionários tem permissão de dar desconto?

r: Apenas o dono.

* e:Como ocorre os descontos?

r: Descontos a cada 2-3 meses nos produtos da loja para todos.

* e:Qual é o critério para o valor do desconto?

r: O entrevistado não teve uma resposta para isso.

* e:A oficina trabalho com planos e vales?

r: A oficina trabalha com Plano de Saúde, Vale Refeição, Vale Transporte e Seguro de Vida.

* e:Como funciona o estoque?

r: Estoca produtos de pequeno e grande porte. Não há prazo de validade para os produtos. Existe um estoque máximo para todos os produtos, o valor máximo varia de produto para produto.

* e:Na entrevista anterior foi dito que os produtos não têm um prazo de validade para os produtos. Poderia confirmar essa informação?

r: A informação anterior estava errada, os produtos têm sim um prazo de validade.

* e:Como ocorre a fiscalização do prazo de validade por parte da oficina?

r:

* e:Qual é a maneira da oficina organizar os produtos que serão vendidos? Existe um lugar próprio para eles ou o espaço é dividido com alguma outra coisa?

r: :Os equipamentos ficam separados em um cômodo especial, para que não haja conflito com os produtos que serão vendidos.

* e:Quando sobra um produto, e as pessoas não compram, como a oficina lida com esse produto?

r:É cancelado a encomenda dos produtos que não estão sendo vendidos, até que seja comprado pelos clientes.

* e:Quais são as opções de pagamentos?

r: Dinheiro, Cartão (crédito e débito) e Boleto. Trabalha com parcelas de até 5x (sem juros).Não trabalha com fiado.

* e:Como ocorre o registro de vendas?

r: A balconista faz um registro manual em um caderno.

* e:Quais funcionários tem acesso aos registros de venda?

r:A balconista, o gerente e o dono, apenas.

* e:Como funciona a compra de equipamentos?

r: Compra de empresas parceiras.

* e:A oficina verifica os produtos nas quais encomendam? (A pergunta se refere a encomendas feitas **PARA** a oficina)

r:Sim,é contado produto por produto(manualmente),para confirmar se a encomenda veio certa.

* e:A oficina trabalha com encomendas?

r: Não, apenas presencial.

* e:Quais são os custos fixeis e variáveis da oficina?

r: Fixo: Salário dos funcionários, reposição de estoque, limpeza, luz e água.

Variável: Reparos na oficina e imposto.

* e:Quais são as matérias primas?

r: Ferramentas para manutenção e kit de segurança

* e:Média de clientes?

r: 150-200 por semana.

* e:Média de lucro por mês

r: cerca 7.250R$ a 8.250R$ (Gastos incluídos no cálculo).

* e:Média de gastos por mês?

r: cerca de 2.000R$-3.000R$.

* e:Quais são os parceiros da oficina?

r:Empresa responsável pelas encomendas de produtos **para** a oficina e uma empresa pequena de motoristas.

* e:Sobre a parceria com a empresa de aplicativo de motoristas:

r:A oficina oferece reparos ilimitados para os funcionários da empresa.