**Expansão de uma empresa de Varejo**

Integração de Processos: As diferentes unidades de negócios, como lojas físicas e online, utilizam sistemas distintos que não se comunicam eficientemente. Isso resulta em dificuldades na gestão de estoque e na entrega dos produtos.

Padronização: Cada unidade de negócios opera de forma relativamente independente, o que leva a variações nos processos e na experiência do cliente. Por exemplo, os procedimentos de devolução de produtos variam entre as lojas físicas e a loja online.

Agilidade: A empresa precisa ser ágil para responder rapidamente às mudanças de mercado e às novas demandas dos clientes, mas a falta de integração e padronização impede uma resposta rápida.

**Análise, Planejamento e Implementação**

Para integrar as lojas físicas, online e estoque seria necessário um sistema CRM Salesforce com acesso ao estoque, gerando, assim, um melhor relacionamento e alinhamento entre as unidades de negócios.

Criação de um comitê de qualidade, treinamento para revisão dos processos da empresa e implementação de um único how to do

Metodologia ágil com processos como Sprint Semanal para revisão e planejamento das demandas, dashboard de monitoramento e assinatura de jornal para acompanhar as mudanças e atualizações do mercado.

**Resultados**

Com isso, é possível evitar o chamado “Efeito Chicote”, causado pela falta de comunicação entre lojas e estoque, onde toda a cadeia de suprimentos é afetada por um erro de um dos lados, melhorando a integração e comunicação dentro da empresa.