

## PEX - Projeto de Extensão

# De Little a Big Açaí.

### Resumo:

Este documento apresenta um diagnóstico da **Little Açaí**, uma microempresa de delivery de açaí, identificando desafios como **falta de padronização dos pedidos, controle de estoque e visibilidade no mercado**. Atualmente, os processos são **manuais**, impactando a gestão. O projeto de extensão "**De Little a Big Açaí**" buscará desenvolver soluções para **controle de estoque, registro de vendas e clientes**, alinhando-se à **ODS 8** para impulsionar o crescimento do negócio.

## Little Açaí

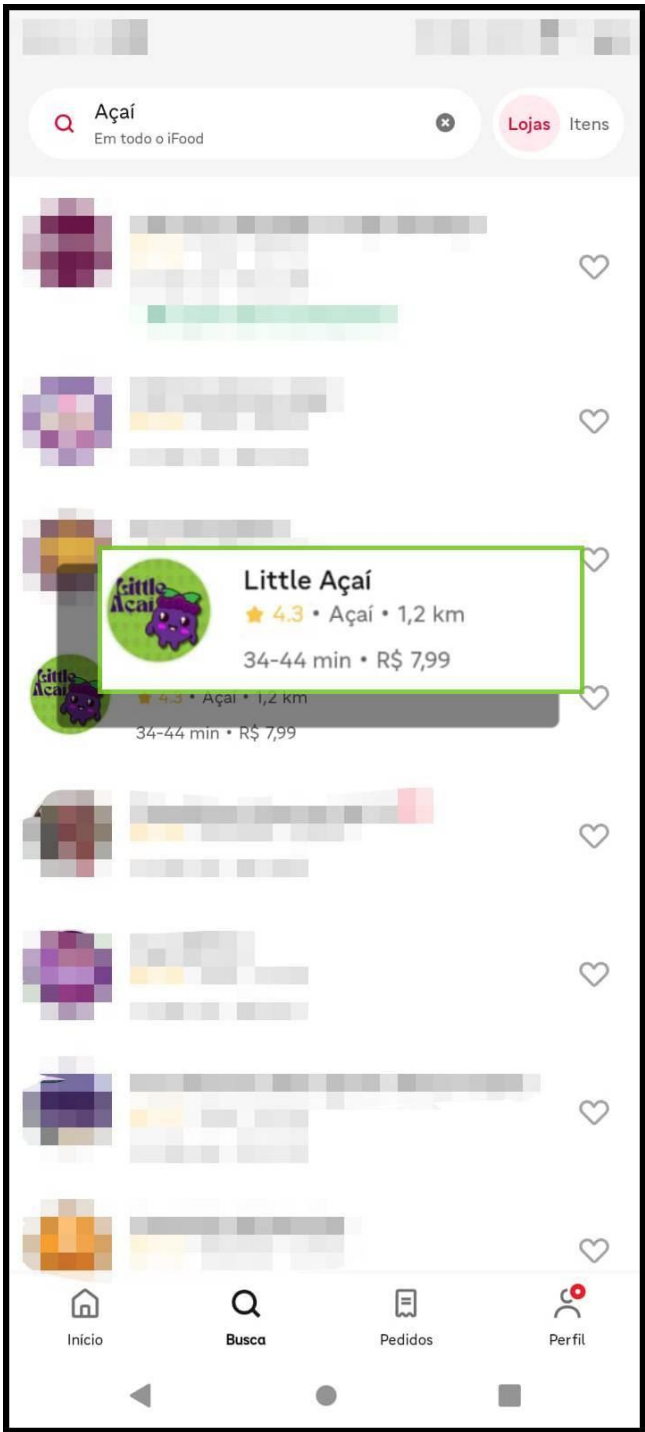
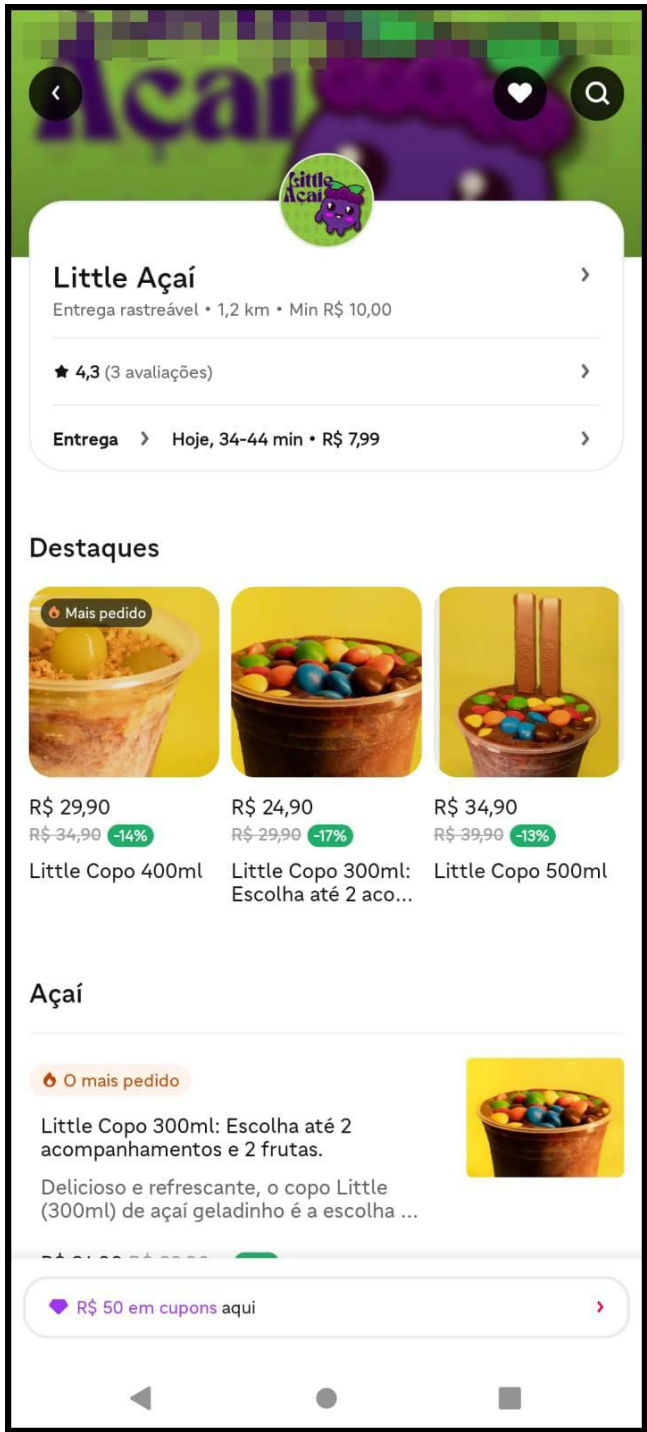
Logotipo da empresa:



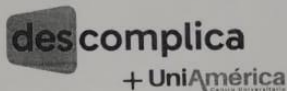
# Apresentação da Empresa Little Açaí

A Little Açaí é uma microempresa delivery especializada em açaí. Fundada e administrada no início de 2025 por um casal lésbico. Elas exercem suas atividades do ramo alimentício em uma casa onde moram e administram sua empresa no bairro de veleiros na zona sul de São Paulo-Capital

Imagens da empresa Little Açaí, no Aplicativo Ifood:



## Carta de Apresentação dia 18/03/2025



### CARTA DE APRESENTAÇÃO DE PROJETOS DE EXTENSÃO

João Paulo, 18 de Março de 2025

Aos cuidados da Geriatria

ASSUNTO: PROJETO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA

Em acordo com a Resolução CNE/CES nº7/2018 e o Parecer CNE/CES nº 608/2018 que instituem as Diretrizes para a Extensão na Educação Superior Brasileira. A Coordenação de Curso, por meio do Projeto Pedagógico do Curso, prevê atividades de extensão com o objetivo de promover a participação do discente em programas de melhoria das condições de vida da comunidade e no processo geral de desenvolvimento.

Informamos que o(a) discente William Ferreira Gomes, RA 2424566, matriculado no Curso Análise e Desenvolvimento de Sistemas está habilitado(a) a desenvolver atividades na comunidade.

Respeitosamente, solicitamos sua autorização para que o discente possa desenvolver seu projeto de extensão nessa Organização.

Esclarecemos ainda, que o projeto de extensão **não gera vínculos empregatícios** de qualquer natureza com a parte concedente.

Sem mais, colocamo-nos à disposição para os esclarecimentos que se fizerem necessários.

Cordialmente,

*Adriane Cristina Guerino*

Adriane Cristina Guerino  
Coordenadora de Extensão

# Questionário Realizado no dia 21/03/2025

## 1. Informações Gerais da Empresa

1. Qual é o nome da empresa?
  - a. Little Açaí.
2. Há quanto tempo a empresa está em funcionamento?
  - a. Desde janeiro de 2025.
3. Quantos funcionários trabalham na empresa?
  - a. Duas funcionárias.
4. A empresa possui um ponto físico ou trabalha exclusivamente com delivery?
  - a. Exclusivamente com delivery.
5. Quais são os principais desafios enfrentados atualmente na operação?
  - a. Falta de padronização do pedido.
  - b. Controle e armazenamento de estoque.

## 2. Vendas e Público-Alvo

6. Quais são os principais clientes da empresa (Idade, localização, hábitos de compra)?
  - a. Localização - Interlagos.
7. Quais os principais canais de venda utilizados (WhatsApp, Instagram, iFood, site próprio, outros)?
  - a. Ifood;
  - b. WhatsApp (Anota aí).
8. Qual o ticket médio das compras (valor médio gasto por pedido)?
  - a. R\$ 29,90.
9. Quais são os dias e horários de maior movimento?
  - a. Terça - Feira e Quinta - Feira, entre 16h e 19h (Horário da janta, de acordo com o Ifood).

10. A empresa tem clientes recorrentes ou a maioria dos pedidos vem de novos clientes?
- a. Novos Clientes.
11. Como é feito o registro dos pedidos? Há algum sistema ou é um processo manual?
- a. Processo Manual, anota no caderno.
12. Há um controle sobre os horários e dias de maior movimento? Como isso é monitorado?
- a. Não.
13. A empresa possui dados sobre a recorrência dos clientes?
- a. Não, apenas pelo Ifood.

### **3. Marketing e Divulgação**

14. Quais estratégias de marketing já foram utilizadas?
- a. Redes sociais;
  - b. Panfletos;
  - c. Fotos Profissionais.
15. A empresa já investiu em anúncios pagos? Se sim, em quais plataformas e qual foi o retorno?
- a. Não.
16. Como a empresa interage com os clientes nas redes sociais?
- a. Pouca interação.
17. Existe um programa de fidelidade, desconto ou estratégias para retenção de clientes?
- a. Cupom no ifood de 5\$ de desconto para clientes que voltarem dentro de uma semana.
18. A empresa utiliza alguma ferramenta para coletar e responder feedbacks?
- a. Comentários dentro da plataforma ifood.

19. Como a empresa lida com avaliações e feedbacks dos clientes?

- a. Escuta o cliente e tenta achar uma solução.

#### **4. Logística e Atendimento**

20. Como é feito o processo de entrega? A empresa tem entregadores próprios ou usa terceiros?

- a. Apenas terceiros.

21. Qual o tempo médio de entrega de um pedido?

- a. 20 minutos.

22. Quais são as principais dificuldades no atendimento ao cliente?

- a. Sem problemas com atendimento.

23. Como os clientes avaliam a experiência de atendimento e entrega? Há dados ou métricas sobre isso?

- a. Avaliação do ifood.

#### **5. Tecnologia e Processos Internos**

24. A empresa utiliza algum software ou ferramenta para gerenciar pedidos e clientes?

- a. Não.

25. Como são registrados os pedidos e as informações dos clientes?

- a. Manualmente, anotando no caderno.

26. Quais são os principais desafios enfrentados na gestão da empresa atualmente?

- a. Visibilidade.

#### **6. Expectativas e Melhorias**

27. O que a empresa gostaria de melhorar nos próximos meses?

- a. Vendas.

28. Quais aspectos da operação a empresa gostaria de melhorar nos próximos meses?

- a. Controle de estoque e padronização do preparo dos itens.

29. Há interesse em um sistema próprio para facilitar pedidos e relacionamento com clientes?

a. Sim.

30. A empresa está aberta para testar e validar soluções tecnológicas?

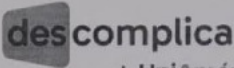
a. Sim.

**. Termo de Autorização assinado no dia 22/03/2025**





**. Termo de Autorização assinado dia 22/03/2025**

  
+ UniAmérica

**TERMO DE AUTORIZAÇÃO PARA REALIZAÇÃO DAS ATIVIDADES EXTENSIONISTAS**

Organização: LITTLE AÇAÍ

CNPJ: [REDACTED]

Endereço Completo da Organização:  
RUA [REDACTED]


Nome do Representante da Organização:  
TAÍS MAGALHÃES

Considerando que a Instituição de Ensino Superior desenvolve projetos de extensão com o objetivo de aplicar o conhecimento acadêmico em contextos práticos e promover o desenvolvimento profissional dos estudantes, a Organização reconhece a importância da colaboração com as instituições educacionais e está disposta a apoiar iniciativas que contribuam para o desenvolvimento educacional e profissional de estudantes universitários.

Este Termo tem por objeto a autorização concedida pela Organização para a realização do projeto de extensão universitária denominado De Little a Big Açaí


em nossas dependências.

A Organização se compromete a fornecer o acesso às suas instalações, equipamentos e recursos necessários para a realização do projeto de extensão, e designará um funcionário como ponto de contato para facilitar a comunicação e o apoio ao projeto. Este Termo vigorará a partir da data de sua assinatura até a conclusão do projeto de extensão, conforme cronograma acordado.

Tais Magalhães das Santos CEO 

[Representante da Organização]  
[Nome e Cargo]: CEO  
[Carimbo da Organização]

Centro Universitário União das Américas Descomplica





## Conclusão

Após uma análise em conjunto, foi definido que a PEX "**De Little a Big Açaí**" focará nas principais áreas de melhoria identificadas: **controle de estoque, registro de vendas e registro de clientes**. Essas ações visam otimizar a gestão da empresa, tornando os processos mais eficientes e organizados.

Para viabilizar essas melhorias, foi proposta a criação de uma **aplicação web em um servidor local**, permitindo maior economia para a empresa neste momento. O sistema será acessado via **endereço de IP no celular**, proporcionando mais mobilidade e agilidade no gerenciamento do negócio. Além disso, os três pontos-chave — **estoque, vendas e clientes** — serão integrados a um banco de dados unificado, garantindo maior controle e centralização das informações.

Com a implementação dessas soluções, espera-se que a **Little Açaí** aumente sua eficiência operacional, melhore a previsibilidade financeira e fortaleça o relacionamento com os clientes. Dessa forma, o projeto contribuirá diretamente para o crescimento sustentável do negócio, alinhando-se aos princípios da **ODS 8 – Trabalho Decente e Crescimento Econômico**.