

## Declaração de escopo

Apresentação da empresa / negócios

problema (mensurado)

situação atual (as is)

situação futura (to be)

listar os elementos da solução (macro funcionalidades)

listar os stakeholders (todos os dados pedidos)

A DualVet é uma empresa especializada em distribuição de produtos veterinários que está no mercado desde 2018. Sediada em São Caetano do Sul, município do estado de São Paulo, a companhia ainda não possui filiais em outras localidades, mas já conta atualmente com aproximadamente três mil clientes em todo o estado e um volume de vendas superior a 200 mil reais mensais, sendo a maior parte deste volume ligado a produtos relacionados à linha de banho e tosa, areias higiênicas para gatos e tapetes higiênicos para cães. A DualVet trabalha hoje com mais de 20 parceiros, dentre os quais podemos citar a Sweet Friend, a Dog's Care e a Pet Five. Para manter o bom relacionamento com todos os clientes e parceiros, a empresa dispõe de 13 funcionários e representantes. No momento, a DualVet comercializa exclusivamente na forma business-to-business (comércio estabelecido entre empresas também chamado de B2B), onde a venda é feita e acompanhada por um de seus representantes e o mesmo recebe uma comissão sobre a negociação. Assim, a empresa gostaria de expandir sua área comercial e atingir clientes finais na forma business-to-consumer (comércio feito entre a empresa e o consumidor também chamado de B2C), mas encontra dificuldades em colocar essa expansão em prática devido à quantidade limitada de funcionários/representantes que já se encontram dedicados a atender os clientes atuais. Uma vez que a quantidade de representantes da DualVet é muito limitada, se torna inviável encaminhar um representante para cada um dos clientes finais, que se encontram espalhados por todo o estado de São Paulo, e levando em consideração o contexto de pandemia em que estamos vivendo, mesmo para os clientes que se encontram perto dos representantes, a visita também se torna inviável. Como a DualVet não tem uma plataforma digital contendo seu principais produtos, promoções e localização, ela não consegue atingir clientes B2C, logo, um grande volume de vendas é perdido. Com a implantação dessa plataforma, será possível oferecer atendimento aos clientes B2B já existentes, conseguir clientes novos. Explicação simples, rápida e interativa sobre os produtos, aumentando assim o ticket médio dos pedidos via WhatsApp e televendas, somados à uma maior agilidade no atendimento. Além disso, com a criação da plataforma digital, os clientes B2C serão alcançados, aumentando ainda mais o volume de vendas da DualVet.

**Nome da integrante:** Yasmim Barbosa Vieira, **RA:** 1905043