**METODOLOGIA DE PESQUISA**

**Data: 10/03/2025**

**Nome Grupo: DeleteSemWhere**

Ao responder às perguntas a seguir sobre o processo de cotação de máquinas agrícolas, você estará voluntariamente colaborando com nosso projeto de Trabalho de Graduação do curso de Análise e Desenvolvimento de Sistemas da FATEC. Suas respostas são valiosas para entendermos o processo atual e propormos melhorias. Garantimos que suas informações serão tratadas de forma confidencial, usadas apenas para fins acadêmicos desta pesquisa e seus dados serão anônimos.

1. Na primeira versão colocar aqui as questões que serão utilizadas na pesquisa.

Processo Atual de Cotação:

1. Como é realizado o processo de personalização e cotação dos tratores atualmente?

O cliente em contato com o concessionário, define a configuração desejada, e caso ainda não tenha um pacote que atenda as demandas do cliente, o concessionário envia um e-mail para o supervisor responsável solicitando uma cotação com os acessórios escolhidos. Se o supervisor aprovar a configuração inicial, ele encaminha o e-mail para a equipe de Pricing. E nós verificamos a compatibilidade dos itens, calculamos os custos adicionais dos acessórios e montamos o preço final. Em seguida, enviamos a cotação de volta para o supervisor, que repassa para o concessionário.

1. Quais são os setores envolvidos no processo?

Principalmente o Concessionário, o Supervisor da concessionária e o Pricing, que calcula e valida a cotação final. A Engenharia fornece as informações dos produtos e seus respectivos acessórios pelo sistema empresarial, mas fora isso, o fluxo principal é esses três citados inicialmente.

1. Existem dificuldades na comunicação entre os setores? Se sim, quais?

Sim. Devido à comunicação ser intermediada pelo supervisor, nem sempre a mensagem chega de forma precisa, o que pode resultar na falta de detalhes essenciais e na necessidade de trocas adicionais para esclarecimentos. Há também o tempo de resposta de cada parte, o risco de e-mails serem perdidos ou cair no spam, aumentando a chance de erros.

1. Como os concessionários acessam as informações sobre pacotes e preços?

Na prática, eles não têm um acesso direto e confiável em tempo real. Existem catálogos e listas de preços disponibilizados em PDF por nossa equipe, mas essas informações ficam desatualizadas rapidamente, dependendo das mudanças do mercado ou até mesmo de mudanças internas.

Eles dependem muito do que a gente informa via supervisores.

1. Quanto tempo você gasta, em média, para realizar uma cotação?

Varia muito. Geralmente, os clientes pedem mais de uma cotação para verificar as possibilidades, então as cotações simples, com pacotes padrão, podem levar algumas horas se a demanda estiver tranquila e a informação chegar completa. Mas se for algo mais complexo, com muitos acessórios, ou se precisar de validações extras, pode levar fácil 1 ou 2 dias úteis, às vezes até mais, só contando o tempo de análise e resposta aqui do Pricing.

1. Quantos produtos você estima que existam hoje na empresa? E quantos acessórios?

Nosso portfólio de máquinas agrícolas é bastante extenso e varia conforme as necessidades do mercado. Temos dezenas de modelos base para as principais famílias de produtos, como tratores, colheitadeiras, pulverizadores e plantadeiras. Cada uma dessas famílias possui várias opções de personalização, incluindo diferentes motores, pneus, cabines e tecnologias. Por exemplo, nossa linha de tratores vai de 80 a 600 cavalos de potência.

Mas, no setor de Pricing, o foco principal é garantir que os preços reflitam a variação das especificações dos modelos e as flutuações de custo de produção, como mudanças no preço de componentes ou alterações na demanda de mercado.

Problemas e Impactos:

1. Quais são os principais desafios e dificuldades que você enfrenta no processo atual?

O maior problema é a ineficiência. O processo é totalmente manual. Temos uma planilha com todas as informações sobre as máquinas agrícolas produzidas pela engenharia, incluindo detalhes sobre acessórios e tipos de máquinas. Quando há pedidos de pacotes por parte do concessionário, consultamos essa planilha para verificar a viabilidade das configurações no maquinário específico e realizar a cotação dos acessórios escolhidos pelo cliente. Essa planilha é atualizada manualmente sempre que há alterações nas informações da engenharia ou nas precificações do mercado.

1. Como esses problemas impactam a experiência do cliente e o fechamento de vendas?

A demora das cotações e os erros nas informações geram frustração, levando o cliente a buscar outras opções ou fazer várias cotações sem fechar negócio.

1. O que poderia ser melhorado no processo para torná-lo mais ágil e eficiente?

Pensamos em um sistema onde o concessionário pudesse ele mesmo configurar a máquina, vendo em tempo real o que é compatível, qual o preço atualizado, e gerar uma proposta na hora. Isso eliminaria a maior parte dessa troca de e-mails. A informação precisa estar acessível, atualizada e confiável para quem está na ponta.

Expectativas para o Novo Sistema:

1. Você acredita que a automação desse processo facilitaria o dia a dia dos concessionários e dos demais envolvidos nesse processo?

Acredito. Para os concessionários, ofereceria autonomia para configurar e cotar rapidamente. Para o Pricing, liberaria tempo de tarefas repetitivas de consulta e cálculo, permitindo focar em outras demandas mais urgentes.

1. Quais funcionalidades considera essenciais para um sistema que automatize essa cotação?

Primeiro, é importante ter um login seguro para cada concessionário. O sistema precisa ter um catálogo completo e atualizado de máquinas, pacotes e acessórios, além de apresentar regras de compatibilidade claras, mostrando as opções que podem ser combinadas.

Também é fundamental que o cálculo de preço seja feito em tempo real, com base na configuração escolhida.

1. Você acha que a possibilidade de gerar um PDF automático da cotação seria útil?

Sim, a possibilidade de gerar um PDF automático da cotação seria útil. Garantiria um documento padrão com as informações relevantes para ser enviado ao cliente, e eliminaria erros de digitação na proposta.

1. Você vê necessidade de um histórico de cotações e configurações feitas anteriormente?

Para os concessionários, não, já que nem sempre uma cotação resultará em uma venda. Para o time de Pricing, o histórico é mais relevante para acompanhar o uso da ferramenta e analisar quais configurações estão sendo mais cotadas, o que pode ajudar na gestão de preços e na identificação de padrões de mercado.

Usabilidade e Acesso:

1. Como deveria ser a interface do sistema para ser intuitiva para os usuários?

Para que os concessionários realmente usem a ferramenta, ela terá de ser simples. Por exemplo, escolhe a família da máquina, depois o modelo, e aí apresenta as opções de pacotes e acessórios compatíveis de forma clara, talvez com imagens, descrições das configurações e o preço.

1. O acesso via dispositivos móveis (celular/tablet) seria útil?

Poder fazer uma simulação ou consulta rápida pelo celular seria bom. Especialmente para os concessionários que estão em campo, na fazenda do cliente, e precisam de uma cotação ágil. O sistema deveria ser capaz de funcionar offline, considerando que muitos clientes estão em áreas de difícil acesso.

1. Quais são as suas preferências em relação à apresentação das informações (layout, organização etc.)?

As informações devem ser bem organizadas, com seções claras para os acessórios e máquinas, preços individuais e o total. O uso de cores que representem a marca é importante, porém com um layout limpo e de fácil navegação, com ícones para indicar compatibilidades ou restrições para facilitar a compreensão.

1. Como o sistema deveria lidar com as atualizações dos pacotes e preços?

O sistema deve permitir que o setor de Pricing cadastre novos itens e produtos e atualize preços. Também enviar notificações automáticas para os usuários sobre mudanças importantes.

1. Existe alguma outra funcionalidade que poderia facilitar o trabalho dos concessionários?

Talvez uma funcionalidade de "favoritos" ou "salvar configurações" permitiria que eles armazenassem cotações ou configurações frequentemente utilizadas, agilizando futuras consultas.

Também poderia ser útil ter uma aba de perguntas frequentes ou de informações sobre o sistema, permitindo que os concessionários encontrem respostas rápidas para dúvidas comuns sem precisar interromper o fluxo de trabalho.

1. Depois que criar o formulário (nova versão), colocar aqui uma cópia do questionário ou do form utilizado para pesquisa utilizada no levantamento dos requisitos, ou outras informações das metodologias que foram utilizadas no levantamento de requisitos.
2. Após o resultado das pesquisas (nova versão), colocar aqui os resultados da pesquisa, textos, gráficos e etc.