

API 1º SEMESTRE - GPI



INNOV8TION

Parceiro acadêmico: Cliente interno – Prof. Newton Yamada

EQUIPE:



Annelize Monteiro
Scrum Master



Daniel Martins
Project Owner



Anderson Calderan
Scrum Team



Mauricio Joaquim
Scrum Team



Mateus Gonçalves
Scrum Team



Lucas Poddis
Scrum Team

OBJETIVO DO PROJETO

Analisar todas as informações fornecidas pelo cliente e realizar uma proposta de melhoria em cima das demandas de necessidades validadas.

Os objetivos estabelecidos para esse projeto consistem em:

- Desenvolver uma análise quantitativa das receitas da empresa Doce Sabor;
- Desenvolver análise SWOT;
- Formas de redução de custos;
- Maneiras de impulsionar as vendas;
- Realizar a previsão de vendas e demanda;
- Classificar os itens utilizando a Curva ABC;
- Propor um novo segmento.



TECNOLOGIAS DA INFORMAÇÃO

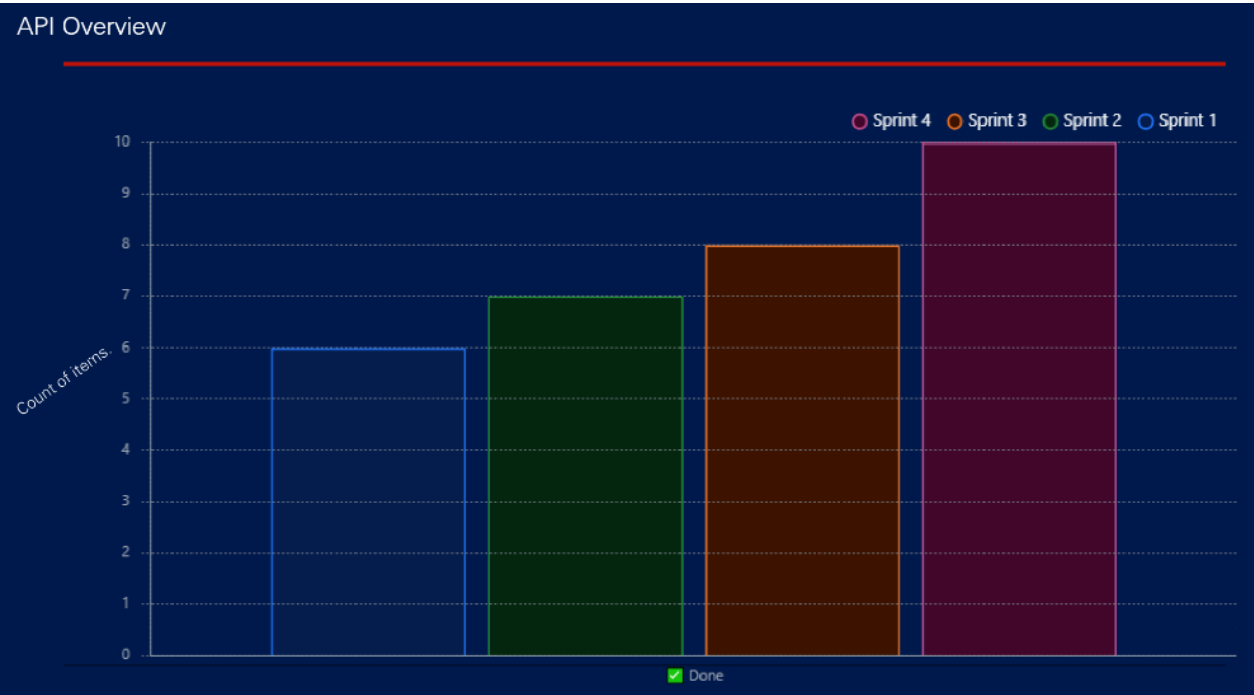


MÉTODOS ANALÍTICOS ESPECÍFICOS DA ÁREA

- SWOT
- Previsão de Vendas
- Curva ABC
- Metodologia Canvas

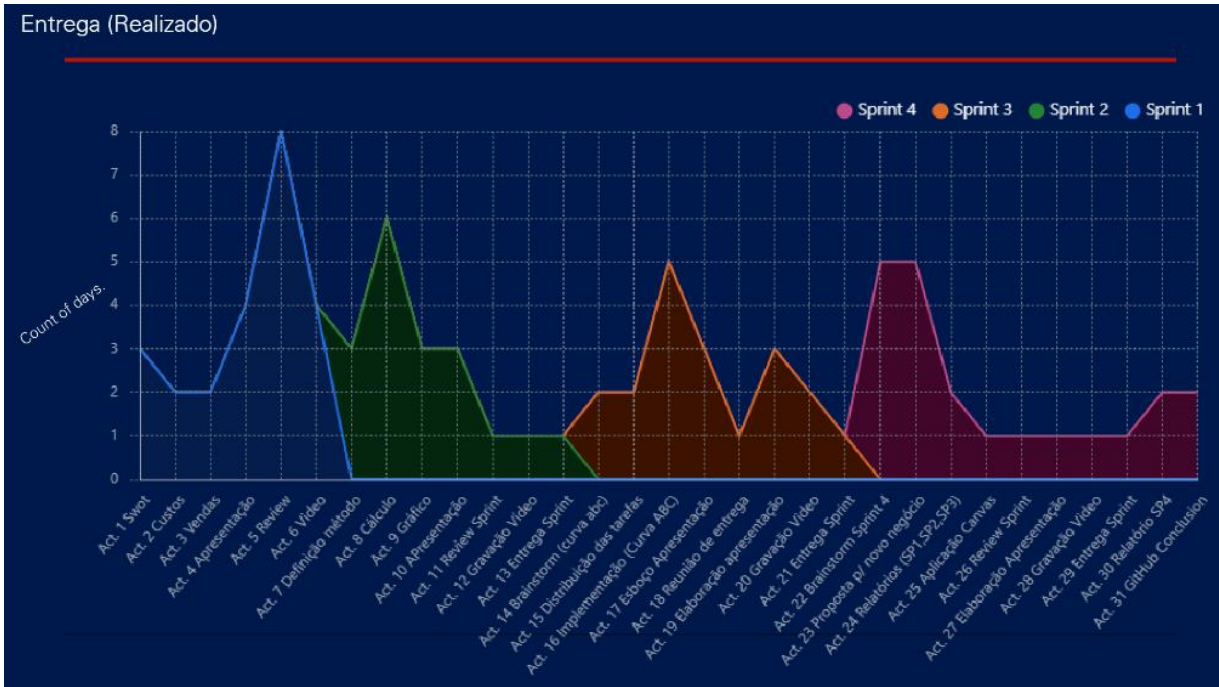
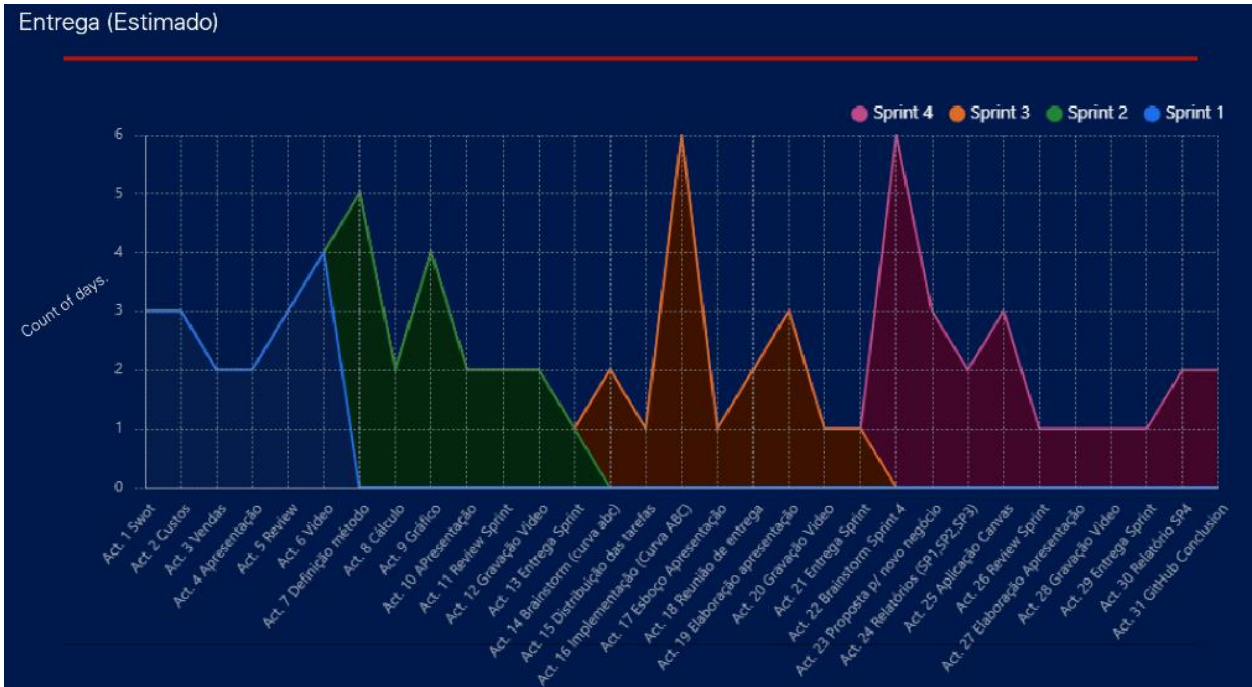


GitHub



Disponível em: <[<https://annelizemonteiro/APIINNOVATION \(github.com\)>](https://annelizemonteiro/APIINNOVATION (github.com))>

GitHub



Disponível em: <[https://annelizemonteiro/APIINNOVATION \(github.com\)](https://annelizemonteiro/APIINNOVATION (github.com))>

SPRINT 1

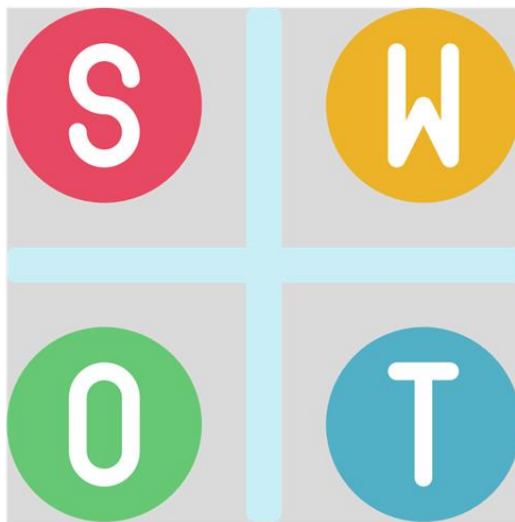
ANÁLISE SWOT

Forças

- Sede em Uberlândia;
- Vendas em pequenos comércios locais;
- Matéria-prima local.

Oportunidades

- Procurar meios de alavancar vendas nos demais meses;
- Incluir novos doces no catálogo,
- Participações em eventos locais;
- Investir no Norte e Nordeste;
- Investir em parcerias e franquias pelo país.



Fraquezas

- Ausência de site e vendas on-line;
- Divulgações dos produtos;
- Marketing da marca;
- Frota própria.

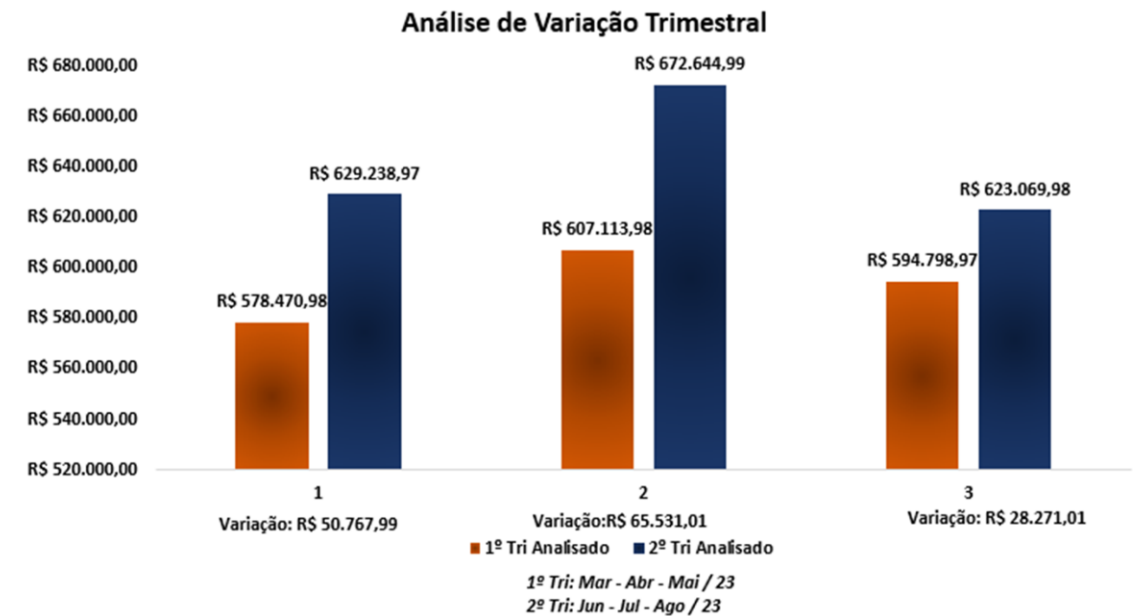
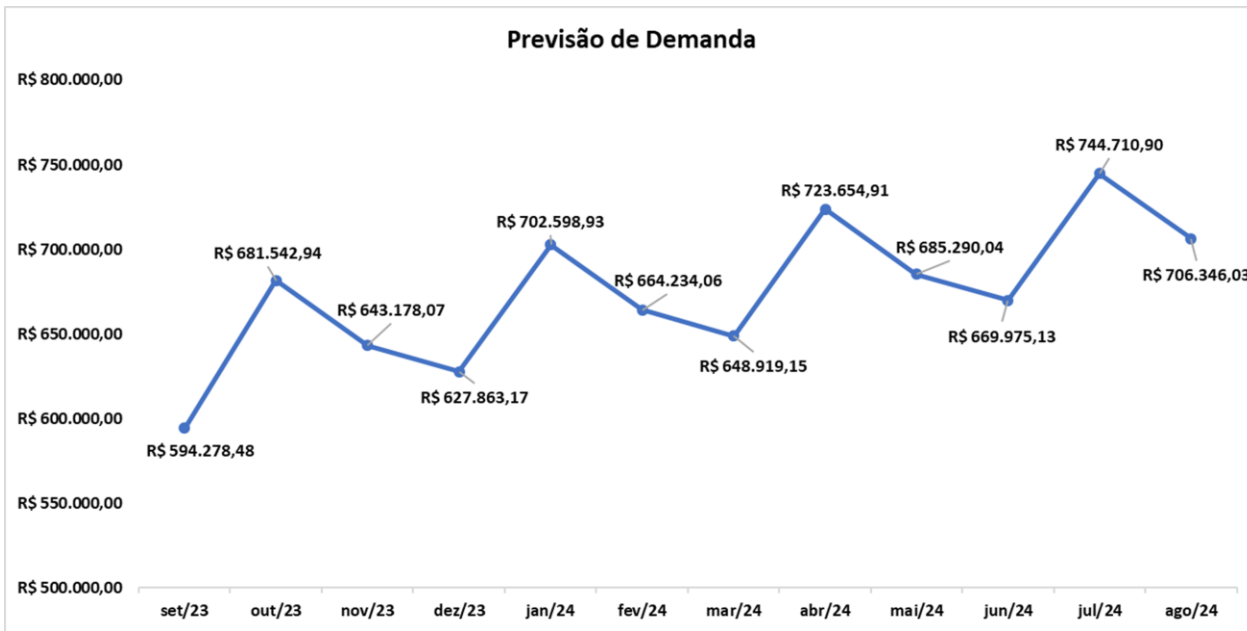
Ameaças

- Outras marcas no mercado;
- Variações de valores da matéria-prima;
- Impostos nos estados.

*A **Análise SWOT** é uma ferramenta estratégica que avalia pontos fortes, fraquezas, oportunidades e ameaças de uma organização.*

Ela oferece uma visão abrangente do ambiente interno e externo, ajudando na formulação de estratégias eficazes para atingir objetivos.

SPRINT 2



*A **previsão de demanda** é a estimativa da quantidade de produtos ou serviços que os consumidores comprarão no futuro.*

Essa estimativa é crucial para orientar decisões de negócios, como produção e estoque, usando métodos quantitativos e qualitativos.

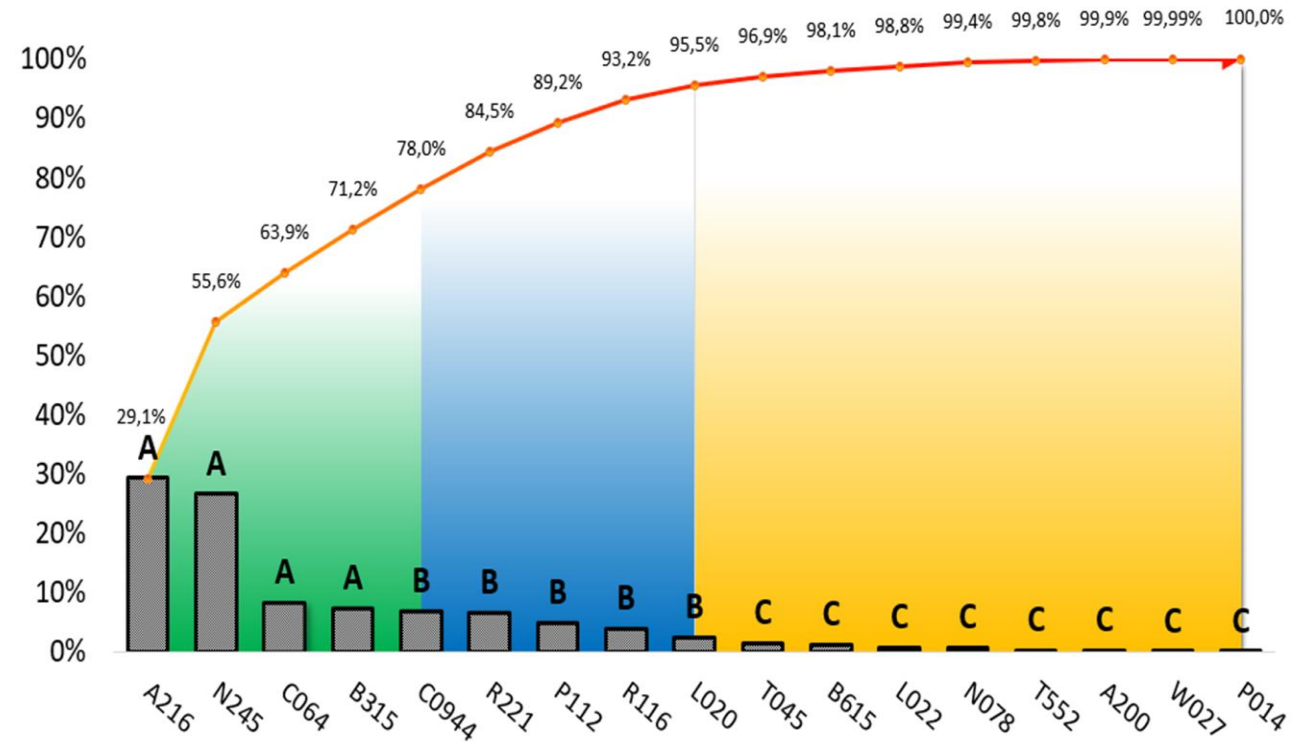
Uma previsão precisa ajuda a otimizar operações e atender às expectativas dos clientes, adaptando-se às mudanças do mercado.

SPRINT 3

SKU	Valor Unitário	Consumo unitário por produto	R\$ de Prod	% de Importancia	% acumulada	Classificação	%	Centro Custo
A216	R\$ 1,00	22.000	R\$ 22.000,00	29,15%	29,15%	A		NHX3
N245	R\$ 0,50	40.000	R\$ 20.000,00	26,50%	55,65%	A		NHX3
C064	R\$ 4,25	1.468	R\$ 6.239,00	8,27%	63,92%	A		NHX3
B315	R\$ 2,20	2.500	R\$ 5.500,00	7,29%	71,20%	A		PDR27
C0944	R\$ 51,00	100	R\$ 5.100,00	6,76%	77,96%	B		PDR27
R221	R\$ 12,00	410	R\$ 4.920,00	6,52%	84,48%	B		NHX3
P112	R\$ 2,25	1.600	R\$ 3.600,00	4,77%	89,25%	B		NHX3
R116	R\$ 0,12	25.000	R\$ 3.000,00	3,97%	93,22%	B		NHX3
L020	R\$ 5,30	330	R\$ 1.749,00	2,32%	95,54%	B		PDR27
T045	R\$ 8,50	124	R\$ 1.054,00	1,40%	96,94%	C		NHX3
B615	R\$ 0,25	3.500	R\$ 875,00	1,16%	98,10%	C		NHX3
L022	R\$ 1,25	440	R\$ 550,00	0,73%	98,83%	C		NHX3
N078	R\$ 0,75	624	R\$ 468,00	0,62%	99,45%	C		PDR27
T552	R\$ 26,00	10	R\$ 260,00	0,34%	99,79%	C		NHX3
A200	R\$ 0,32	300	R\$ 96,00	0,13%	99,92%	C		PDR27
W027	R\$ 9,41	6	R\$ 56,46	0,07%	99,99%	C		PDR27
P014	R\$ 6,14	1	R\$ 6,14	0,01%	100,00%	C		PDR27
			R\$ 75.473,60	100,00%				

A **Curva ABC** é uma técnica de gestão que categoriza itens em três classes (A, B e C) com base em sua importância. A análise prioriza recursos, concentrando-se em itens de alta importância (Classe A), moderada atenção em itens de importância intermediária (Classe B) e uma gestão simplificada para itens de baixa importância (Classe C).

Classificação	%	Quantidade	% Sku	Valor % proporcional	R\$ Total	R\$ Total Acumulado
A	77%	4	23,5%	71,2%	R\$ 53.739,00	R\$ 53.739,00
B	96%	5	29,4%	24,3%	R\$ 18.369,00	R\$ 72.108,00
C	100%	8	47,1%	4,5%	R\$ 3.365,60	R\$ 75.473,60



SPRINT 4



Um "**canvas**" é um modelo visual usado para planejar elementos específicos de um projeto ou negócio.

O "**Business Model Canvas**", por exemplo, é dividido em nove blocos que cobrem aspectos-chave de um modelo de negócios, como segmentos de clientes, proposta de valor e estrutura de custos.

Essa ferramenta auxilia empreendedores a visualizar e analisar eficientemente os componentes essenciais de suas ideias, facilitando o planejamento e a comunicação. Existem também "canvas" específicos para diferentes finalidades.

Obrigado.



INNOV8TION