

## **CONSULTORIA PARA EMPRESA DOCE SABOR**

Scrum Master: Annelize Monteiro

Product Owner: Daniel Martins

Scrum Team: Anderson Calderan

Scrum Team: Lucas Poddis

Scrum Team: Mateus Gonçalves

Scrum Team: Mauricio Joaquim

Professora/Doutora: Eliane Mergulhão Dias

Resumo do projeto:

Projeto pedagógico alicerçado na Metodologia API para ensino focado no desenvolvimento de competências e fundamentada nos pilares de aprendizado com problemas reais (RPBL), validação externa e mentalidade ágil. Uso de estratégias para entender o problema, conceber uma solução viável ao desenvolver e implementar o MVP seguido de sua operação (CDIO). Os resultados dos projetos devem obedecer ao Aviso Legal disponível no site da Fatec SJC com definição das datas do kickoff e das sprints

### **1. Contextualização do projeto**

A empresa Doce Sabor está no mercado há mais de 55 anos e presente em todos os estados, mais fortemente na região sul e sudeste. Conta com uma equipe de vendas sólida e distribuídas por todo o país. Com uma linha de 41 produtos ao total.

Sendo fortes no mercado:

- Pé de moleque
- Paçocas
- Doce de Batata
- Doce de abóbora
- Cocada
- Bananinha

## **2. Objetivos 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:

- i) Desenvolver uma análise quantitativa das receitas da empresa Doce Sabor;
- ii) Desenvolver análise SWOT;
- iii) Formas de redução de custos;
- iv) Maneiras de impulsionar as vendas.

## **3. Tecnologias utilizadas**

### *3.1. Tecnologias da Informação*

Para realizarmos a Sprint 1 utilizamos ferramentas de tecnologia, tais como Canva para apresentação do proposta, Github para planejamento de demandas, Trello para cronograma das atividades e Teams para comunicação da equipe.

## **4. Coleta e descrição dos dados utilizados**

O cliente disponibilizou as informações da empresa de forma geral, informando as vendas da empresa no período de um ano, todos os produtos comercializados, regiões em que possuem comercialização e distribuições do itens e história da empresa.

## **5. Resultados esperados**

Atender ao cliente sanando as necessidades da empresa e implantando as melhorias identificadas para que possamos obter sucesso com a consultoria.

## **SPRINT 3**

### **1. Objetivo do projeto**

O cliente nos informou que estava com dificuldade na gestão de estoque do seus produtos, montamos uma planilha no Excel com a curva ABC, o objetivo da curva ABC é economizar tempo na gestão de estoque, reduzir os custos de armazenagem e determinar quais os produtos mais exportado da empresa.

## 2. Tecnologias utilizadas

### 2.1. Tecnologia da informação

Utilizamos o Excel e sua ferramenta de cursava ABC para ter dados precisos sobre quais produtos são mais exportados e ter um gerenciamento de estoque sem ter muita perda de dinheiro e tempo.

#### TABELA DE CLASSIFICAÇÃO

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%				

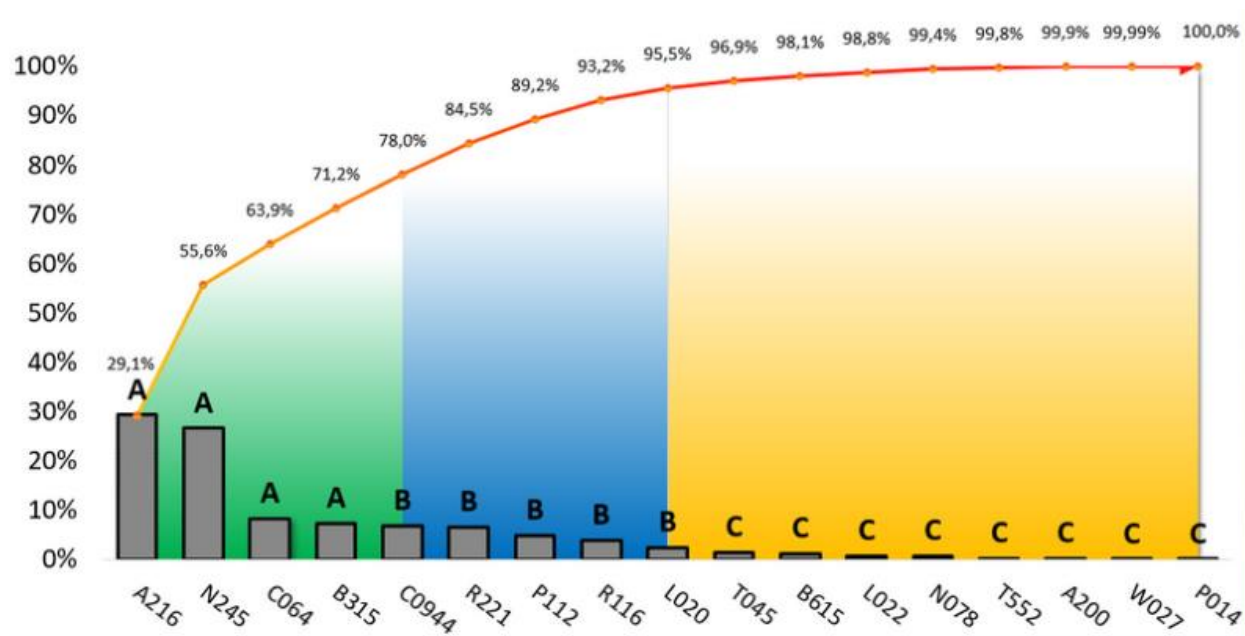
## 3. Coleta e descrição dos dados utilizados

Para a sprint 3 foram necessários pegar os dados dos produtos que era mais vendidos e exportados, para conseguir montar um gráfico na curva ABC que iria facilitar o gerenciamento de estoque.

#### DADOS CURVA ABC

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

## PROJEÇÃO CURVA ABC



### 4. Resultado esperado

Verificando os gráficos, conseguimos identificar quais os produtos mais vendidos e exportados, assim o cliente pode forçar no marketing desses produtos, vai conseguir gerência seu estoque de acordo com seus custo de aquisição e logístico, como a saída do produto e a receita que gera, também terá um controle financeiro possibilitando decisões mais assertivas para gerar um fluxo de caixa positivo e consistente mesmo em momentos de baixa nas vendas.