

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 2

1. Objetivos do projeto

O cliente solicitou a previsão de venda de setembro de 2023 a Agosto de 2024, para encontrar o melhor cenário de aumentar as vendas.

,Utilizamos a previsão de venda de dois trimestre de 2023 sendo eles, março, abril e maio e depois junho, julho e agosto, para poder identificar as variações de vendas.

2. Tecnologias utilizadas

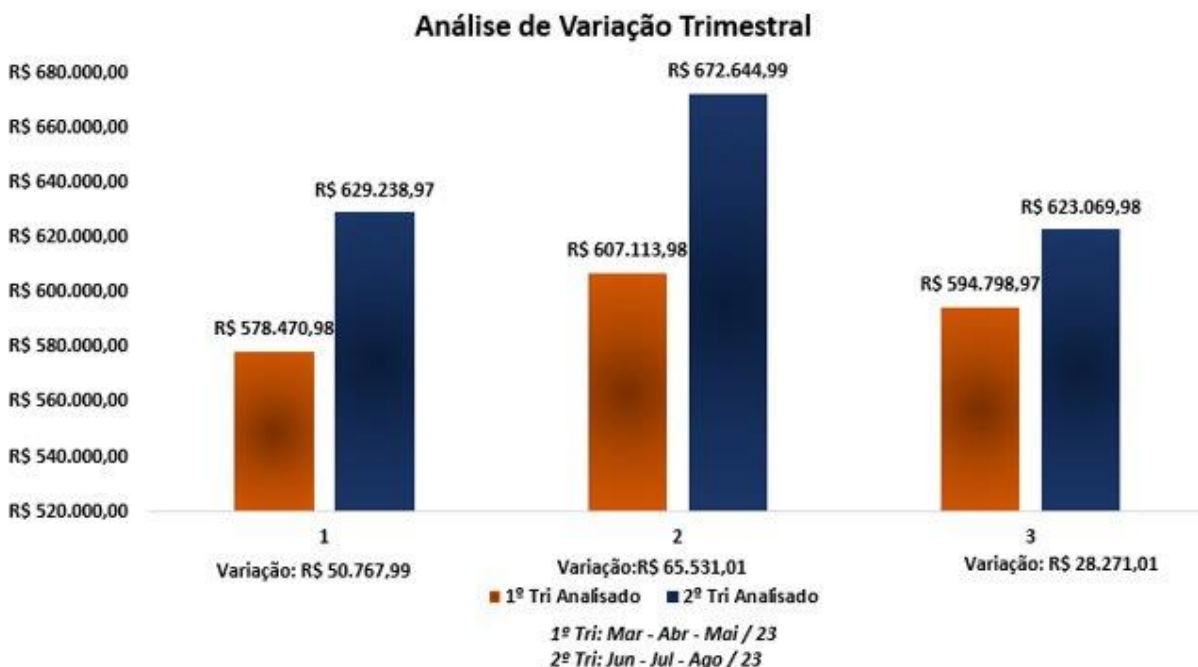
2.1. Tecnologias da informação

Fizemos a sprint 2 utilizando ferramentas de tecnologia, foi utilizado o Canva para a apresentação do projeto, Excel para montar as planilhas e identificar as variações de vendas e montar a previsão de demanda com um resultado mais preciso.

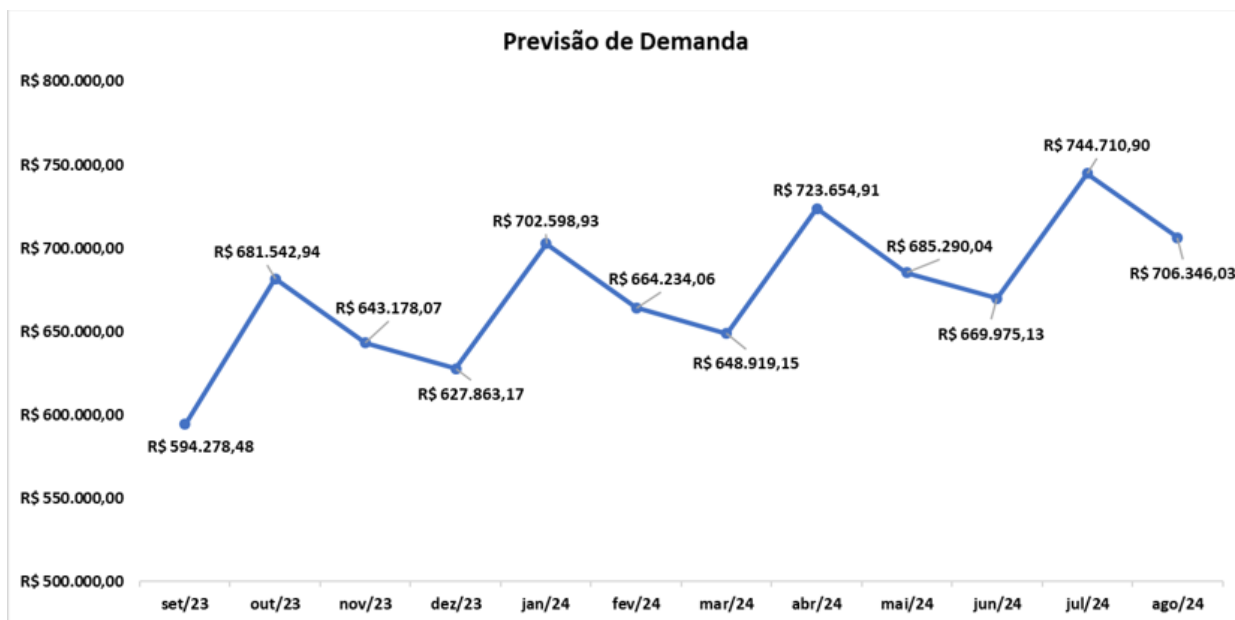
3. Coleta e descrição dos dados utilizados

O cliente disponibilizou as demandas de vender dos mês de março 2023 até setembro de 2023, e agora ele precisava de uma previsão de venda de setembro de 2023 a agosto de 2024.

Análise de Variação Trimestral



Previsão de Demanda



4. Resultado esperado

Depois de fazer todas as análises e previsões dos próximos meses, projetamos um crescimento de 3%, com os investimento no marketing da empresa.

Previsão de Demanda e Projeção de Crescimento

