

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.

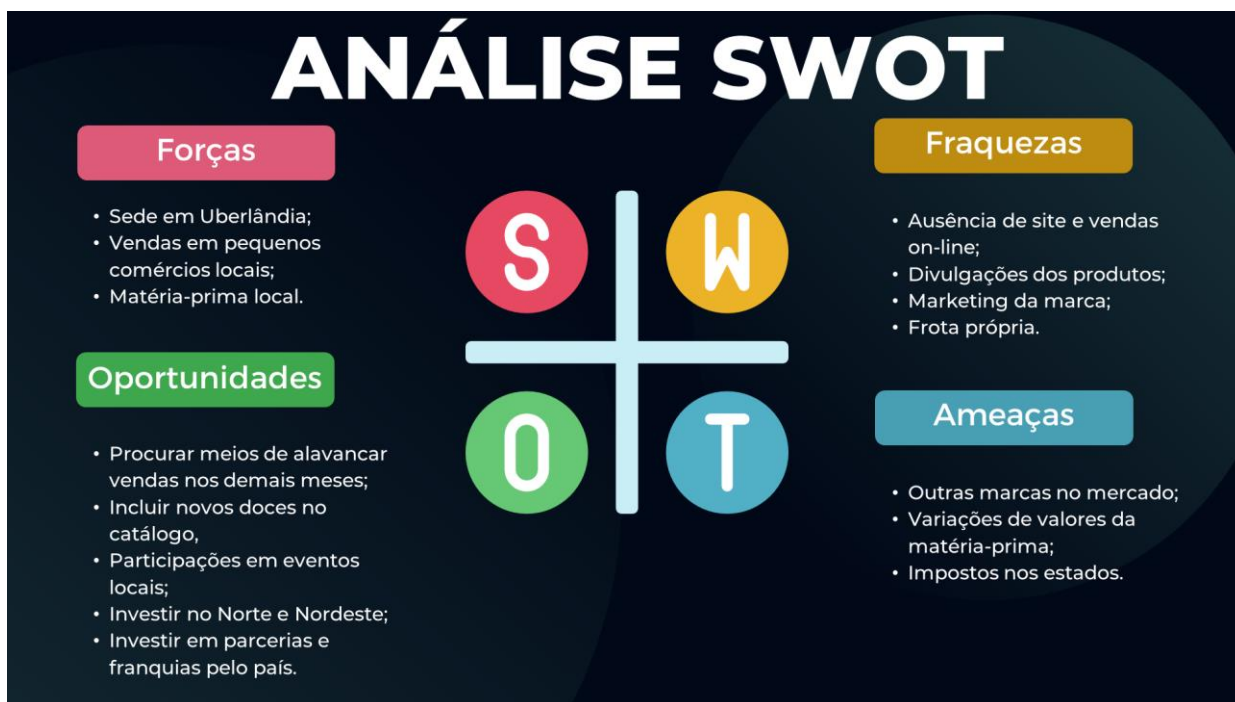
3. Tecnologias utilizadas

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.