

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. Objetivo do projeto

O cliente nos informou que estava com dificuldade na gestão de estoque de 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 exportados da empresa.

3. Tecnologias utilizadas

3.1 Tecnologia da informação

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

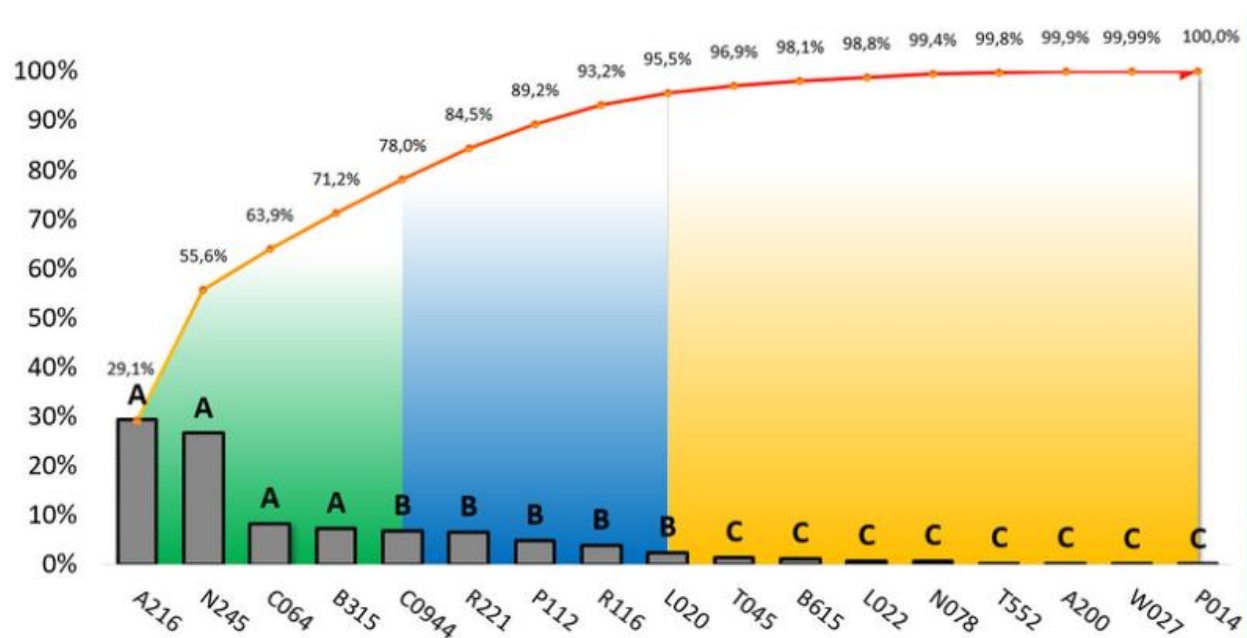
4. Coleta e descrição dos dados utilizados

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



5. 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.