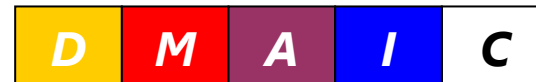




Capacitações completas para um mercado competitivo

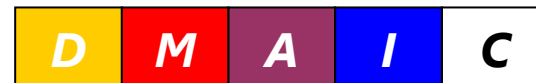
Certificação de Projetos Seis Sigma
Inserir Título do Projeto

■ ■ Melhoria



	Causa	Solução
1	Composição fracionada da carga	Definir regras para a liberação de cargas junto à área comercial e logística.
		Criar diferenciação para envio de cargas por relevância do cliente e tipo de produto.
		Implementar opções comerciais que possibilitem vendas de cargas completas a preços mais atrativos e/ou permitam ao cliente escolher pagar pelo frete de uma carga incompleta.
2	Composição não planejada	Utilizar a gestão a vista e o Kanban para melhorar a comunicação entre as áreas de expedição e logística.
		Implementar código de barras para formação da carga, com dispositivo de informação visual comparativo entre o pedido e a carga formada para evitar erros na formação da carga.
3	Prazos acordados para sábados e domingos	Bloquear no sistema a formalização de pedidos cujo prazo acordado seja no sábado, domingo e feriado.
4	Falta de avaliação sistemática da voz do cliente	Implementar uma sistemática de gestão de carteira de cliente na área comercial, incluindo a abordagem periódica ao cliente para coletar informações relevantes.
5	Falta de mapa geográfico no sistema	Implementar o mapa geográfico no sistema definindo o prazo de entrega para cada estado do Brasil e regiões críticas dentro de cada estado.
6	Desconhecimento da capacidade de escoamento	Criar um padrão para área comercial consultar com informações sobre tempo de montagem de cargas e capacidade de escoamento logístico.
		Implementar dispositivos para notificar aos interessados possíveis atrasos de produção.
7	Desconhecimento do estoque	Implementar a gestão à vista com previsibilidade futura para facilitar consulta da área comercial.
8	Antecipação de pedidos	Criar um procedimento corporativo com regras de atendimento ao cliente (regras para prazos e antecipações).
		Diferenciar antecipação de faturamento do pedido e antecipação da entrega.

■ Melhoria



MATRIZ DE PRIORIZAÇÃO	Baixo custo	Facilidade de implementação	Impacto de eliminação da causa	Total
Peso	7	8	9	
Definir regras para a liberação de cargas junto à área comercial e logística.	5	3	3	86
Criar diferenciação para envio de cargas por relevância do cliente e tipo de produto.	5	5	1	84
Implementar opções comerciais que possibilitem vendas de cargas completas a preços mais atrativos e/ou permitam ao cliente escolher pagar pelo frete de uma carga incompleta.	1	1	5	60
Utilizar a gestão a vista e o Kanban para melhorar a comunicação entre as áreas de expedição e logística.	3	3	5	90
Implementar código de barras para formação da carga, com dispositivo de informação visual comparativo entre o pedido e a carga formada para evitar erros na formação da carga.	3	3	3	72
Bloquear no sistema a formalização de pedidos cujo prazo acordado seja no sábado, domingo e feriado.	5	5	3	102
Implementar uma sistemática de gestão de carteira de cliente na área comercial, incluindo a abordagem periódica ao cliente para coletar informações relevantes.	1	1	5	60
Implementar o mapa geográfico no sistema definindo o prazo de entrega para cada estado do Brasil e regiões críticas dentro de cada estado.	3	5	5	106
Criar um padrão para área comercial consultar com informações sobre tempo de montagem de cargas e capacidade de escoamento logístico.	3	3	3	72

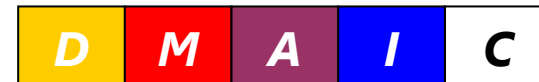
MATRIZ DE PRIORIZAÇÃO	Baixo custo	Facilidade de implementação	Impacto de eliminação da causa	Total
Peso	7	8	9	
Implementar dispositivos visuais para notificar aos interessados atrasos de produção.	3	3	1	54
Implementar a gestão à vista com previsibilidade futura para facilitar consulta da área comercial.	3	3	1	54
Criar um procedimento corporativo com regras de atendimento ao cliente (regras para prazos e antecipações).	3	1	5	74
Diferenciar antecipação de faturamento do pedido e antecipação da entrega.	5	5	1	84

■ ■ Melhoria



- Após a análise dos dados através da Matriz de Priorização, optou-se por eliminar as 2 piores notas, e manter as 6 maiores, resultando em um total de 9 medidas a serem priorizadas, levando ao seguintes resultados:
1. Implementar o mapa geográfico no sistema definindo o prazo de entrega para cada estado do Brasil e regiões críticas dentro de cada estado.
 2. Bloquear no sistema a formalização de pedidos cujo prazo acordado seja no sábado, domingo e feriado.
 3. Utilizar a gestão a vista e o Kanban para melhorar a comunicação entre as áreas de expedição e logística.
 4. Definir regras para a liberação de cargas junto à área comercial e logística.
 5. Criar diferenciação para envio de cargas por relevância do cliente e tipo de produto.
 6. Diferenciar antecipação de faturamento do pedido e antecipação da entrega.
 7. Criar um procedimento corporativo com regras de atendimento ao cliente (regras para prazos e antecipações).
 8. Implementar código de barras para formação da carga, com dispositivo de informação visual comparativo entre o pedido e a carga formada para evitar erros na formação da carga.
 9. Criar um padrão para área comercial consultar com informações sobre tempo de montagem de cargas e capacidade de escoamento logístico.

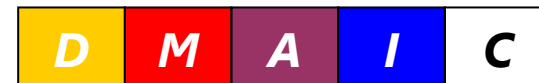
■ ■ Melhoria



5W2H

What?	Why?	Who?	Where?	When?	How?	How Much?
Solução 1	Facilitar ao setor comercial fornecer um prazo assertivo.	Hugo Fonseca (Analista de dados)	Computadores da área commercial.	15/02/2022	Mapa geografico em Power BI alimentados com as informações de prazos por regiões.	R\$1.500,00
Solução 2	Não ser possível tecnicamente acordar prazos nestes dias.	Rafael Lucio (Coordenador de TI)	Computadores da área commercial.	10/02/2022	Bloqueio técnico para indisponibilizaçãodas datas.	Sem custo
Solução 3	Agilizar e organizar o processo de montagem da carga.	Isadora Gonçalves (Analista de suprimentos)	Na parede mais visível do galpão logístico	12/02/2022	Através de Kanban físico com todas as cargas a serem montadas, montando, e prontas e as capacidades de cada carga.	R\$600,00
Solução 4	Ter regras mais flexíveis que somente liberar cargas completas promovendo o cumprimento de prazos.	Isadora Gonçalves (Analista de suprimentos)	Todas as unidades de interesse	23/02/2022	Análise de perda de valor por frete em carga parciais em conjunto com perda de clients por atraso.	Sem custo.
Solução 5	Priorizar clientes recorrentes e de alto valor.	Luisa Iglésias (Sucesso do cliente)	Todas as unidades de interesse	23/02/2022	Criar score para os clientes e diferenciação dos clients por score de acordo com o quanto o cliente compra com a empresa.	Sem custo.

■ ■ Melhoria



5W2H

What?	Why?	Who?	Where?	When?	How?	How Much?
Solução 6	Deixar claro que ainda que o produto seja faturado rapidamente, situações logisticas devem ser consideradas para o prazo de entrega.	Jéssica Ully (Coordenadora de relacionamento)	Todas as unidades do projeto.	23/02/2022	Mantendo contato com o cliente e com a área comercial para alinhamento da informação e do processo.	Sem custo
Solução 7	Deixar claras as posições da empresa com relação a prazos e antecipações.	Arthur Claudino Gomes de Assis (Green Belt)	Todas as unidades do projeto.	20/02/2022	Estabelecer as regras para definição de prazos e possibilidades de antecipações e treinar os colaboradores.	R\$1.600,00
Solução 8	Ter uma comprovação objetiva de formação correta da carga, tornando erros improváveis.	Luiz Barroso (Coordenador de Infraestrutura)	Todas as unidades do projeto	23/02/2022	Implementar no sistema conferência da carga formada através de Código de barras no produto, adquirir equipamentos para execução e realizar treinamento	R\$2.000,00
Solução 9	Facilitar informações mais acertivas e imediatas por parte do setor comercial.	Arthur Claudino Gomes de Assis (Green Belt)	Computador do comercial	23/02/2022	Através de Sistema ERP alimentados com as informações em tempo real providas das áreas de expedição e logistica.	R\$1.500,00



grupo*Voitto*

www.voitto.com.br



/grupovoitto



@grupovoitto



grupovoitto