**DESCRIÇÃO SLIDES APRESENTAÇÃO TCE**

**Slide 1:**

Capa

**Slide 2 e 3:**

Nestes slides será apresentado um resumo do que será visto no decorrer da apresentação.

**Slide 4:**

Neste slide será apresentado um breve resumo da empresa, como:

* O nome
* Ramo
* Ano em que foi fundada e o fundador
* Estrutura operacional
* Principais clientes, localização dos clientes
* Produção de panos de tirar pó e panos de chão acontece através de retalhos resultantes da fabricação de toalhas de banho. Já a fabricação de panos de prato é feita através da compra dos mesmos estampados.
* A empresa também trabalha com a revenda outros produtos têxteis como toalhas de banho, lencois entre outros.
* Além da venda
* A HS possui atualmente certa de 13 funcionários

**Slide 5:**

Neste slide será realizada uma rápida abordagem ao tema do projeto. A explicação será curta e direta.

**Slide 6:**

Neste slide será apresentado os principais problemas ocasionados devido a falta de um sistema de informação. No mesmo podem ser descritos:

* **Controle estoque, qual o problema? Quais os impactos deste problema?**
  + No momento da realização de vendas o estoque pode estar inconsistente, ou seja, o representante pode finalizar uma venda sem itens no estoque, o que pode gerar transtornos tanto por parte do cliente quanto para a própria empresa devido a obtenção dos itens em um curto período para atender o cliente que já realizou a compra.
  + Ausência de controle que informe ao auxiliar de estoque que determinado material utilizado para produzir um item está com uma quantidade mínima em estoque.
* **Processo tomada decisão, qual o problema? Quais os impactos deste problema?**
  + A empresa não possui qualquer indicador que forneça informações que os auxiliem a melhorar a qualidade de seus produtos e do seu atendimento, isso faz com que a empresa deixe de conquistar novos mercados e consequentemente a fidelização de novos clientes. Um exemplo de informação bastante útil seria quais os produtos menos vendidos? Porque eles estão sendo menos vendidos? Quais os últimos clientes que compraram esse produto? Qual a opinião deles sobre esses produtos?
  + Outro impacto é o próprio planejamento estratégico da empresa. Como se planejar se não existem quaisquer informações que possam ser utilizadas como base para avaliar os pontos em que a empresa precisa melhorar? Como não se tem essas informações à empresa deixa de buscar novas alternativas de negocio, novas ideias e etc.
* **Contato clientes, qual o problema? Quais os impactos deste problema?**
  + Atualmente a agenda dos representantes é mantida de forma manual utilizado caneta e papel. Neste caso existe uma fragilidade de informações muito grande, sem falar que a manutenabilidade se torna bastante difícil. Como saber de forma rápida quais clientes que estão há mais tempo sem receber uma visita? Será que eles não estão querendo comprar mais algum produto?
* **Processos manuais, qual o problema? Quais os impactos deste problema?**
  + A realização de vendas não possui qualquer sistematização tudo acontece através de blocos de papel e caneta que servem para o representante anotar a quantidade dos produtos e o cliente. O processo de venda é sem duvida o mais propício a problemas devido a fragilidade de informações.
  + O custo para realização de orçamentos quando um determinado material precisa ser reposto é bastante alto. Sem falar a demora em que o responsável por manter o estoque tem em realizar essas ligações.
  + A realização de vendas para clientes inadimplentes e outro problema. Atualmente o representante não possui qualquer forma de consulta ao SERASA que verifique o status do cliente junto ao mesmo.
  + Como a empresa ainda não tem condições de gastar em publicidade, acaba sendo menos vista do que outras empresas concorrentes.

**Slide 7 e 8:**

Nestes slides serão apresentados os objetivos do trabalho. De forma geral esse itens serão explicados de forma rápida e objetiva.

**Slide 9:**

Neste slide será apresentado o ambiente atual da empresa**.** No mesmo podem ser descritos:

* **Processos realizados de forma manual. Quais processos?** 
  + Venda
  + Contato com fornecedores
  + Compra
  + Manutenção estoque
  + Entre outros
* **Estoque com informações inconsistentes?**
  + Devido ao processo de venda e manutenção de estoque serem totalmente manuais, existe uma grande probabilidade de informações não estarem de acordo com a quantidade de determinado produto em estoque.
* **Não possui qualquer indicador**.
  + Como os processos não são sistematizados, atualmente não é possui extrair indicadores
* **Empresa sem planejamento estratégico. Sem indicador sem planejamento**
  + Como não existe indicador, também não existe planejamento estratégico.

**Slide 10:**

Neste slide será apresentado um breve resumo dos principais casos de uso do projeto.

**Slide 11:**

Neste slide será apresentado o sistema funcionando propriamente. OBS: Ainda está indefinido se a apresentação será realizada através de um vídeo ou ao vivo.

**Slide 12 e 13:**

Neste slide será apresentado um breve resumo de alguns ganhos com o novo sistema.

**Slide 14:**

Neste slide será apresentado a conclusão do projeto.

**Slide 15:**

Muito Obrigado!