

CONTEXTO/PEDIDO CLIENTE

O E-mail do Cliente

De: António Silva (Diretor Comercial - DouroVinhos Premium Lda.)

Para: Jaqueline Daniel (Analista Funcional - Consultoria Tech)

Assunto: Urgente: Precisamos digitalizar as vendas para ontem!

Bom dia, Jaqueline.

Como falámos brevemente ao telefone, a situação na DouroVinhos está crítica. Nós somos líderes na distribuição de vinhos para hotéis e restaurantes (canal HORECA) aqui no Norte, mas o nosso processo parou no tempo.

Hoje, os meus 15 vendedores de rua tiram os pedidos em blocos de papel ou mandam fotos dos pedidos por WhatsApp para o escritório. O problema é que o escritório demora a passar isso para o sistema antigo (ERP) e, quando vão ver, já não há stock daquele vinho específico. O cliente reclama, o vendedor fica frustrado e nós perdemos a venda.

Precisamos de uma App ou um Portal onde o próprio vendedor, ou até o dono do restaurante, possa entrar e fazer a encomenda direta. Tem de ser simples, porque muitos donos de restaurante não têm paciência para tecnologia. Ah, e tem de funcionar mesmo se a internet cair, porque nas caves dos clientes o sinal é horrível.

O nosso CEO quer isto a rodar em 3 meses para apanhar a época alta do Verão. Temos orçamento, mas não podemos falhar.

Aguardo a vossa proposta de como vamos fazer isto.

Cumprimentos,

António Silva

De: Jaqueline Daniel **Para:** António Silva

Assunto: RE: Urgente: Digitalização de Vendas DouroVinhos - Próximos Passos

Estimado António,

Recebemos o vosso pedido com entusiasmo. A vossa dor operacional (sincronização de stock e agilidade na venda) está muito clara e é perfeitamente resolúvel com a tecnologia certa.

Entendemos a criticidade do prazo de 3 meses para a época alta. Para viabilizarmos este lançamento com segurança, especialmente considerando o requisito complexo de operação offline nas caves e a integração com o vosso ERP atual, precisamos de iniciar de imediato a Fase de Imersão e Descoberta.

Próximos Passos Propostos:

Workshop de Descoberta (2 dias): Reunião com a vossa equipa comercial e técnica para mapear o processo atual e as capacidades do ERP.

Validação Técnica: Acesso da nossa equipa técnica à documentação do vosso sistema atual para confirmar a viabilidade da integração rápida.

Após estas sessões (previstas para terminarem até [Data]), apresentaremos o plano de projeto e confirmaremos se o MVP (Produto Mínimo Viável) de 3 meses é exequível ou se necessitamos de ajustar o escopo inicial.

Podemos agendar o arranque para esta Quarta-feira?

Com os melhores cumprimentos,

Jaqueline Daniel

Analista Funcional

De: António Silva

Para: Jaqueline Daniel

Assunto: RE: Urgente: Digitalização de Vendas DouroVinhos - Próximos Passos

Estimada Jaqueline,

Agradeço a resposta rápida. Gostei da vossa abordagem direta.

Quarta-feira funciona para nós, podemos bloquear a agenda a partir das 14h00.

No entanto, tenho duas preocupações que preciso de alinhar já convosco:

1. **Workshop de 2 dias:** Retirar a minha equipa comercial da rua durante dois dias inteiros é complicado. Cada dia parado é venda que perdemos para a concorrência. Consigo garantir a presença do meu Chefe de Vendas (o Nuno) e de dois dos nossos vendedores mais experientes durante meio dia, ou no máximo um dia completo. O resto do tempo terei de ser eu ou o Nuno a validar.
2. **Acesso ao ERP:** O nosso sistema é um PHC antigo, bastante customizado. Quem trata disso é o **Rogério**, o nosso responsável de TI. Ele é uma pessoa difícil de agenda e muito protetor com a base de dados. Já o coloquei em cópia (oculta) para ele saber que vocês vão entrar em contacto, mas aviso já que ele vai pedir especificações técnicas antes de abrir qualquer porta.

Sobre o prazo: o "MVP" pode ser reduzido, mas a funcionalidade de tirar o pedido offline e sincronizar quando tiver rede é inegociável para o lançamento. Sem isso, os vendedores não vão usar.

Ficamos então combinados para Quarta-feira às 14h00 nos nossos escritórios?

Aguardamos a confirmação.

Cumprimentos,

António Silva

Diretor Comercial | DouroVinhos Premium Lda.