Declaração do Escopo

<MAAPSystems>

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Aluno | RA | E-mail | Celular |
| Adriel Vicente da Conceição | 1901842 | adriel.conceicao@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 94141-5571 |
| Alexsandro Augusto Ignácio | 1901705 | [alexsandro.ignacio@aluno.faculdadeimpacta.com.br](mailto:alexsandro.ignacio@aluno.faculdadeimpacta.com.br) | (11) 98050-5416 |
| Ariane Santos Cavalcante | 1902296 | [Ariane.cavalcante@aluno.faculdadeimpacta.com.br](mailto:Ariane.cavalcante@aluno.faculdadeimpacta.com.br) | (11) 99331-1543 |
| Micaella Borges Leal | 1902427 | [Micaella.pereira@aluno.faculdadeimpacta.com.br](mailto:Micaella.pereira@aluno.faculdadeimpacta.com.br) | (11) 97630-6065 |

<Tema Escolhido>

|  |
| --- |
| Tema |
| Sistema Integrado de Gestão |

<Escopo do Projeto>

A Sorvetunes começou com uma franquia de paletas mexicanas e sorvete, no final de 2015 o mercado de paletas caiu e tiveram que fechar a franquia. Logo após fundaram a Sorvetunes em 2016, somente com duas maquinas com custo de 60.000,00, compraram Freezer, colocando-os na garagem para armazenar o que produziam de sorvete, e acabaram tomando prejuízo no negócio de 30.000,00, até encontrar o modelo de negócio certo que vem crescendo.

Por conta da franquia de paleta mexicana, que não deu certo, tiveram que começar a Sorvetunes do zero, sem quase nenhum dinheiro, investiram em poucos maquinários para iniciar. Por ser uma marca nova também, o desafio era maior. Dificuldades do negócio foram, e continuam sendo, em partes, a falta de dinheiro para investir em espaço físico da fábrica e equipamento frigoríficos de armazenagem do produto. Também existem dificuldades de gestão dos pedidos realizados pelas lojas, gestão dos produtos e produção em um contexto geral. Encontraram, e ocasionalmente encontram dificuldade com concorrência desleal, citando como exemplo a marca Oggi, que vende sorvetes a preços muito baixos.

Os sorvetes são preparados de forma artesanal, a distribuição é feita por meio de carros e cada unidade da Sorvetunes solicita o sabor e o tipo de sorvete que necessitam, a fábrica prepara e o responsável pela franquia vem retirar. Geralmente os sorvetes são preparados no Domingo, entregues na segunda-feira, e dependendo da movimentação de vendas das lojas na segunda-feira, eles fazem uma estimativa de demanda pra semana, de forma bem básica, tendo como um dos parâmetros a temperatura na semana.

Os maiores gargalos, atualmente, são os maquinários e o controle de estoque da fábrica. Hoje a fábrica não tem um controle de estoque, de quem retira algum produto, e quanto que usa de cada produto. Por parte de maquinários a demanda dos sorvetes não acompanha o maquinário.

O público alvo são as crianças, e o público das classes B e C. Geralmente famílias que querem ter uma experiência única ao tomar o sorvete. O nome Sorvetunes remete ao desenho Looney-Tunes.

A Sorvetunes tem Facebook e Instagram, porém não são conectados, cada loja postava algo relacionado a sua unidade. Porém, não havia uma padronização na apresentação da marca nas redes sociais. Agora estão fazendo um trabalho com a equipe de marketing para retomar lugar nas redes sociais. A Empresa tem entendido a importância da interação com clientes, via redes sociais e que as redes são um potencial para a expansão da marca e consequentemente dos produtos.

Entre as necessidades atuais do negócio pode-se observar, as de interligar as frotas para otimização nas entregas e maior controle de estoque e de matéria-prima. Hoje, o controle de estoque é feito de forma manual.

Com relação a um sistema, o que a empresa precisa é de um sistema, que interliga as unidades, que faça a integração e relacione todos os dados relacionados a entrada e saída de produtos, vendas por Loja, entre outras necessidades voltadas para estatística, que deem base para tomada de decisões com relação ás ações que a empresa deverá tomar para sobreviver e se destacar no mercado.

A concorrência e um ponto que atinge o negócio, pois a sua maior concorrente é a empresa de sorvetes Oggi, o produto da Oggi é mais barato, porém não tem tanta qualidade quanto um artesanal, que eles produzem. Outro ponto de dor é não ter um histórico do desempenho da empresa que dê referência para fazer projeções.

A empresa atende apenas a parte do PDV, então outras necessidades não são atendidas. Ainda não há sistema para o cliente utilizar, apenas as redes sociais. Eles conhecem a empresa pelo, boca a boca.

O principal produto hoje são os potes de sorvete de 1,8l. São disparados os produtos que mais tem saída, seguido por picolé e por paletas.

Melhor época pra vender é sempre o verão, onde as vendas sobem bastante, tanto que tem verão que não conseguem atender a demanda. Geralmente começando em agosto e indo até março do ano seguinte. Verão de 2018 houve um crescimento atípico na demanda, o que não se repetiu nos anos de 2019 para 2020. A média de consumo por cliente é de R$ 36,00 e a média de clientes em bons meses de venda é de 740 clientes em um mês, e nos meses menos movimentados esse número cai para 160 clientes, essa é a média de 2 das 5 lojas, mas esse dados não são exatamente precisos, porque o cliente não tem o controle das quantidades vendidas nas outras unidades.

A Sorvetunes possui 5 lojas próprias, além de 2 que são independentes. Em outros pontos também. As lojas próprias hoje são as que mais demandam.

Nessa primeira entrevista feita com a Sorvetunes, pode-se perceber que a empresa precisa de um sistema integrado de gerenciamento que possa atender algumas necessidades do negócio, como: controle de entrada e saída de materiais, controle financeiro, controle de vendas por lojas e de total vendido pela fábrica, índice com produtos mais vendidos, relação de vendas que tenha comparação de vendas atuais com vendas do anos anteriores, evolução do faturamento, custos e impactos dos custos na receita.

Um sistema que pudesse atender essas demandas da empresa iria ajuda-los a manter a empresa num crescimento e também ajudar na tomada de decisões mediante situações adversas, além de entender quais são os pontos da empresa que precisam de melhoria.