Declaração do Escopo

Sistema MaapSystem

A marca Sorvetunes, inicialmente começou com uma franquia de paletas mexicanas, depois da queda nesse mercado os donos tomaram a decisão de remodelar o negócio, pois não queriam desistir dessa empresa. No final de 2015 veio a decisão de fechar a franquia de paletas e partir para um novo negócio.

Fundada em 2016, a marca Sorvetunes, agora se especializaria em produzir sorvetes. O investimento inicial foi no valor de 60.000,00 onde compraram 2 máquinas de produção de sorvete e um freezer. Inicialmente a fabricação começou em uma garagem, onde produziam e armazenavam os sorvetes. O retorno financeiro não veio de imediato, iniciando com um prejuízo de 30.000,00, onde foram obrigados a refazer o modelo de negócios.

Hoje a fábrica possui 5 lojas próprias, e 2 lojas independentes, que compram seus produtos, porem não vedem apenas a marca Sorvetunes.

A produção dos sorvetes Sorvetunes é feita de maneira artesanal e é isso que conquista tanto os clientes, hoje sua maior concorrente é as lojas de fábrica da sorveteria Oggi, como produzem em larga escala, seus produtos tem o preço mais acessível, porém, perdem no quesito de qualidade.

Apesar de o negócio estar prosperando, a fábrica conta com diversos problemas de organização e gestão de produtos e matérias primas. Hoje não é feito o controle de quantidade de matéria prima necessária para desenvolver cada etapa do processo de fabricação, o controle do estoque também é um problema , pois assim como , não é registrado o quanto entra , não é registrado o quanto sai , para onde sai e quanto que sobra em estoque.

A compra e/ou o abastecimento de casa loja é feita individualmente, o gerente de cada loja manda a solicitação de produtos e quantidades necessários para o seu PDV e a fábrica produz o que é solicitado. Normalmente os sorvetes são produzidos semanalmente. Por exemplo, a temperatura da semana dita a quantidade de produtos que serão produzidos, conforme a semana vai esquentando a produção tende a crescer.

A melhor época pra vender é sempre o verão, onde as vendas sobem bastante. Dependendo da demanda solicitada, a fábrica pode operar em seu limite e não conseguir a suprir por completa. No 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.

A Sorvetunes tem Facebook e Instagram, porém eles eram gerenciados de maneira individual por cada loja que 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.

O objetivo de implementar um sistema, é para que a fábrica tenha um melhor controle do que está entrando como matéria prima e saindo como produto. Além de facilitar o abastecimento e venda de produtos para as lojas, pois tento uma visão da quantidade e tempo de preparo dos produtos as lojas podem se planejar melhor.