## **Parte 1: Visão Geral e Estratégia do Programa**

| Descrição do Programa: Visão geral do projeto, incluindo escopo e objetivos. | Iniciativa para aumentar a lucratividade no próximo ano, focando em otimização de preços, diminuição de portfólio e investimento de marketing direcionado nas principais lojas |
| --- | --- |
| Problema a Ser Resolvido: Identificação clara do problema que está impulsionando a necessidade de aumento de vendas. | Vendas estagnadas devido à forte concorrência e mudanças no comportamento do consumidor tem feito redes aplicarem descontos abaixo da nossa política de preço ideal |
| Objetivos Específicos: Definir metas mensuráveis e específicas que o programa visa alcançar. | Evitar venda com mais de 20% de desconto  Diminuir o portfólio de produtos em 20%  Investimento nas lojas com mais vendas |

## **Parte 2: Análise Financeira e de Benefícios**

| Retorno Financeiro Esperado: Projeções de aumento de receita e análise de custo-benefício. | Espera-se um aumento no lucro líquido de 5 milhões de dólares no primeiro ano após a implementação. |
| --- | --- |
| Benefícios Principais: Benefícios tangíveis e intangíveis do programa (por exemplo, aumento da participação de mercado, melhoria da satisfação do cliente). | Maior fidelização de clientes, aumento da participação de mercado e melhoria na percepção da marca. |
| Análise de Riscos: Identificação e avaliação de riscos potenciais e planos de mitigação. | Riscos incluem resistência à mudança interna, desafios técnicos e possíveis reações negativas do mercado. Planos de mitigação incluem comunicação efetiva, treinamento e monitoramento contínuo do mercado. |

## **Parte 3: Componentes Técnicos e Qualidade**

| Granularidade dos Dados de Entrada: Nível de detalhe dos dados de entrada. | Transações individuais e interações de cliente |
| --- | --- |
| Dados a Serem Produzidos: Detalhamento das tabelas e campos que serão gerados pelo programa. | Relatórios de vendas integradas entre redes online e físicas |
| Granularidade dos Dados de Saída: Nível de detalhe dos dados de saída. | Nível individual, resumos diários, semanais e mensais. |
| Critérios de Qualidade dos Dados: Definição de padrões de qualidade de dados, como precisão, completude e atualidade. | Precisão superior a 95%, atualização diária dos dados. |
| Dados a Serem Consumidos: Identificação das tabelas e campos relevantes. | Sistema de vendas da loja, sistemas de vendas do e commerce, planilha de catalogo de produto, sistema de estoque |
| Protótipos de Interface/Telas (se aplicável): Desenvolvimento de mockups e protótipos de interfaces de usuário para visualização de dados ou relatórios. | Painéis de BI com KPIs chave, relatórios de tendências de vendas. |