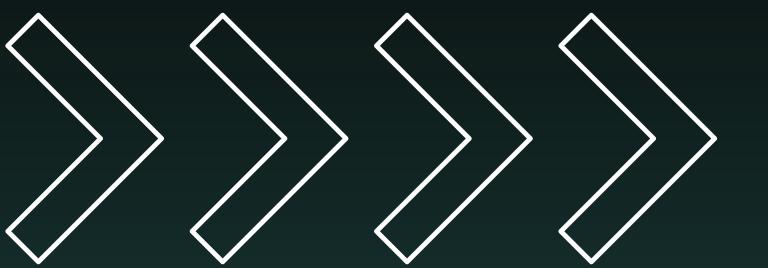


UPX2

Validação da Persona

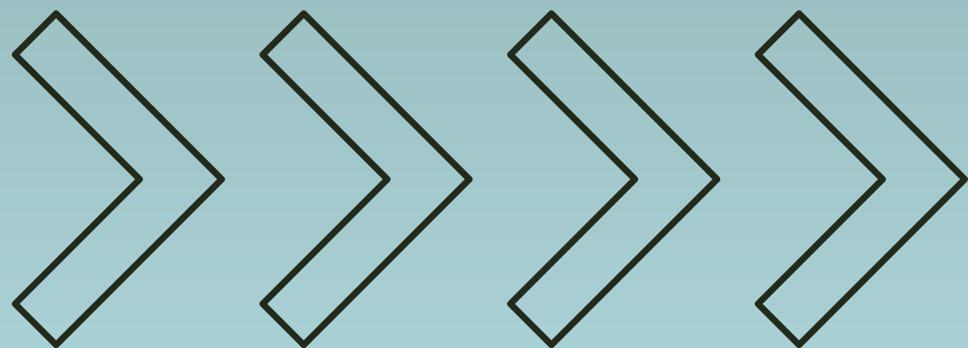


REUSEB

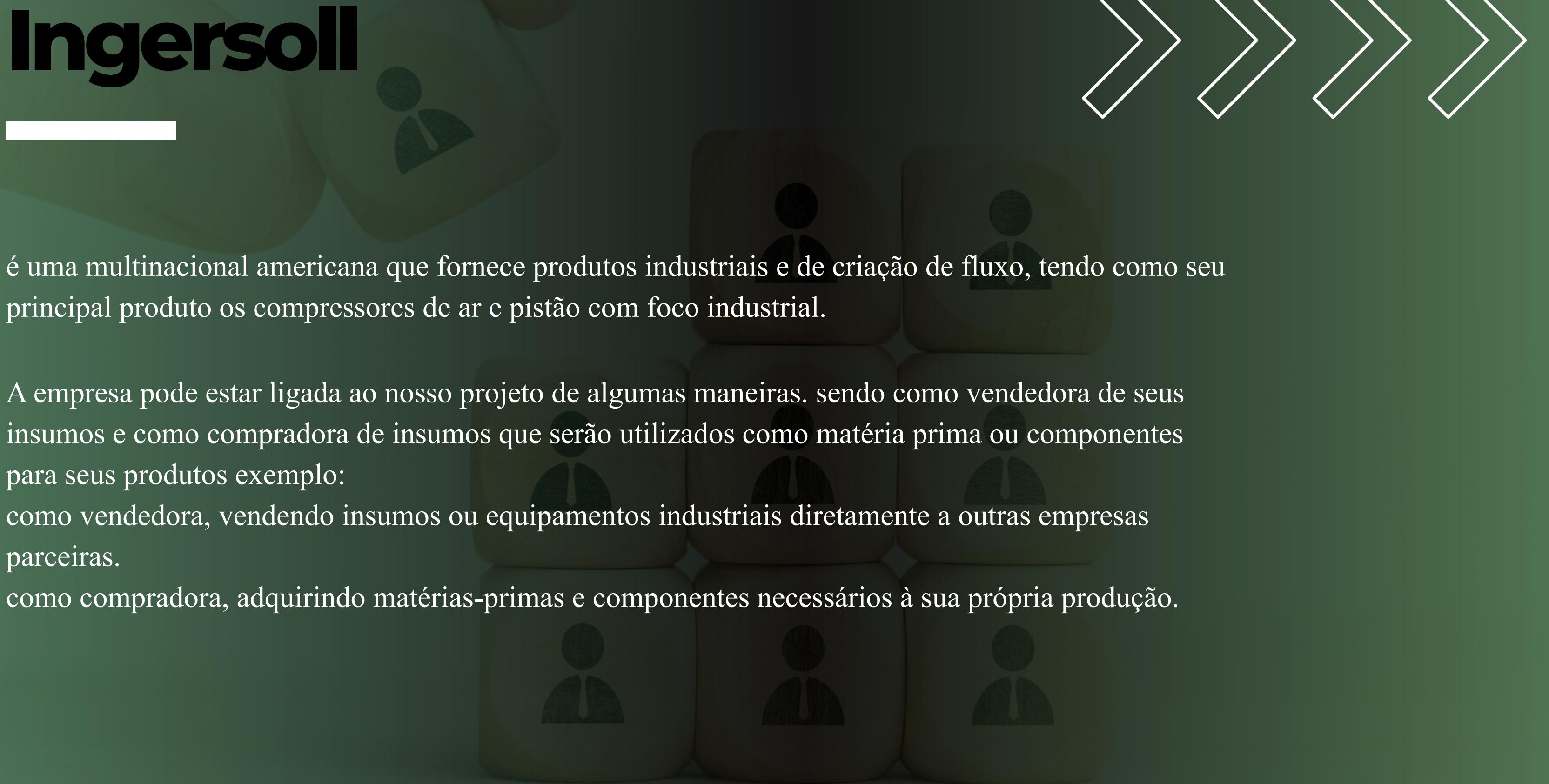
REUTILIZAÇÃO
EMPRESARIAL
BUSINESS

Persona

- Ugo Encarnação tem 50 anos e atua como Gerente de Logística e Supply Chainem uma empresa de grande porte (Ingersoll), O seu maior desafio atualmente é buscar oportunidades de redução de custos sem prejuízo a qualidade de seus produtos



Ingersoll



é uma multinacional americana que fornece produtos industriais e de criação de fluxo, tendo como seu principal produto os compressores de ar e pistão com foco industrial.

A empresa pode estar ligada ao nosso projeto de algumas maneiras. sendo como vendedora de seus insumos e como compradora de insumos que serão utilizados como matéria prima ou componentes para seus produtos exemplo:

como vendedora, vendendo insumos ou equipamentos industriais diretamente a outras empresas parceiras.

como compradora, adquirindo matérias-primas e componentes necessários à sua própria produção.

Validação

Foi feita uma entrevista com o Ugo Encarnação onde foram feitas algumas perguntas sobre o tema, como:

- 1.Como você realiza atualmente a compra e venda de insumos?
- 2.Você busca fornecedores e compradores de insumos em sua região ou está aberto a negociar com empresas de outras regiões? Conte sobre.
- 3.Como você lida com a comunicação entre empresas para a troca desses materiais?
- 4.Você já teve problemas de não encontrar o insumo necessário em tempo hábil? Conte sobre.
- 5.Quais critérios você utiliza para avaliar a qualidade dos insumos antes da compra?
- 6.Você costuma negociar prazos de entrega ou condições de pagamento com os fornecedores? Como isso impacta sua operação?
- 7.Quais são os principais canais que você utiliza hoje para divulgar seus insumos e atrair compradores?
- 8.Quais são os maiores desafios que sua empresa enfrenta ao procurar ou vender insumos?

Validação

Nós acreditamos fielmente que a persona se encaixa adequadamente ao nosso público-alvo pois se retrata de um representante de uma indústria de grande porte que busca constantemente vender seus insumos para ter menos “prejuízo” e também por comprar insumos de qualidade que não tragam prejuízo ao seu produto final. E também pois em suas respostas ele relata uma certa dificuldade para encontrar insumos de qualidade em prazos que muitas vezes são curtos ou com excesso de demanda além de muitas vezes encontrar alguns por valores exorbitantes.

Respostas

1. A compra e venda de insumos atualmente é feita por contratos de validade de 1 ano com outras empresas.
2. Sim, quando não há disponibilidade dentro da faixa de preços e prazos esperados, ampliar a área / região de busca é uma possibilidade, desde que não comprometa em especial o preço target.
3. Pela abertura de Autorização de Retorno de Material (RMA - return material authorization) suportado pelos contratos.
4. Sim. Por algumas vezes há excesso de demanda mas é mais frequente haver pouca oferta dentro do prazo esperado de compra
5. Identificação clara das informações técnicas esperadas do insumo e feedback positivo de outros compradores.
6. Sim, o atendimento dos prazos de entrega e das condições de pagamento são importantes para manter o Supply Chain e fluxo de caixa esperados.
7. Participação em feiras do setor, divulgação em veículos especializados etc
8. Buscar oportunidades de redução de custos sem prejuízo à qualidade do produto.

