

Disclaimer

O emprego de todas as logomarcas possui caráter estritamente ilustrativo, não indicando parceria, promoção ou qualquer vínculo entre as organizações citadas e a BTC.

Nenhuma das partes deste documento pode ser veiculada, transcrita ou reproduzida sob qualquer forma ou por quaisquer meios — eletrônico, fotocópia, gravação ou outros — sem prévio consentimento por escrito da BTC.

GAP**1. O problema**

A GAP, marca americana extremamente conceituada mundialmente que comercializa roupas e acessórios analisa a entrada no Brasil.

Sabendo que se trata de um movimento complexo atuar em um país onde não tem operação ainda, a empresa contratou a BGG e você será o líder desse projeto.

2. BGG e a requisição do cliente

A primeira requisição da GAP foi entender como seria o dimensionamento dos quadros de funcionários (vendedores, apoios e operadores de caixa) em cada ponto de venda.

A segunda requisição foi saber se, com os 20 pontos de venda planejados para 2015 e com a produtividade de cada funcionário, faria sentido realizar uma convenção de vendas para todos os funcionários das lojas para tentar aumentar a produtividade. O RH e a Área Comercial acreditam que a produtividade poderia aumentar entre 10% e 20% no ano. O investimento requisitado foi de R\$ 500 mil e a GAP não aprova projetos com retornos menores que 12% a.a..

4. Análise de dados

Você como líder do projeto solicitou que sua equipe reunisse algumas informações do cliente.

A primeira foi o orçamento de vendas prevista por ponto de venda, que se encontra na aba Projecao_Vendas.

A segunda foi saber como seria a distribuição de venda diária de cada ponto de venda (aba Premissas).

Você e sua equipe perceberam que pontos considerados “Pequenos” são pontos de rua e tem tempo reduzido de vendas, já os “Grandes” são em shoppings, trabalhando em horário maior.

As últimas informações importantes foram as produtividades e custos por cargo, além do preço médio dos itens vendidos nas lojas da GAP.

Sua equipe percebeu que, para a análise de produtividade, saber a quantidade vendida por hora era fundamental para dimensionar a quantidade necessária de funcionários por cargo. Por exemplo, se em uma determinada hora forem vendidos 30 itens, nessa mesma hora deveriam ter 2 vendedores, 5 apoios e 4 operadores, ou seja, o arredondamento deveria ser para cima.

Para dimensionar o quadro ótimo, você definiu que será a quantidade máxima necessária de cada cargo durante o dia, ou seja, se por exemplo às 10:00 a.m. você calculou que seriam necessários 10 vendedores, 15 apoios e 12 operadores, sendo essas as necessidades máximas durante o dia inteiro, esse será o quadro ideal para a loja.

Sua equipe pesquisou outros projetos que a BGG já havia feito e descobriu um simulador, que tem sua estrutura demonstrada na aba Calculos_Modelo. Desenvolva esse simulador do zero, dividindo o modelo em Premissas, Área de Cálculo e Área de Consolidação.

Uma vez terminado o simulador, teremos o quadro de todas as lojas e o custo total (por cargo e por loja). Em seguida teremos que analisar a segunda requisição utilizando esse mesmo modelo.