**ROTEIRO:**

(Leandro) Apresentação do grupo: Olá, sejam muito bem-vindos, representamos à “Gestech, uma empresa voltada para soluções em gestão empresarial.

Durante este primeiro sprint, falaremos sobre a análise realizada referente a situação problema apresentada por nosso cliente e sugestões de possíveis soluções.

(Leandro) Slide 2: Situação problema

A Doce Sabor, empresa que atua no ramo alimentício, mais precisamente com produção e venda de doces, é consolidada nas regiões sul e sudeste do país. Entretanto, possui uma grande dificuldade para obter consistência de vendas durante o ano todo, apenas os meses, janeiro, junho, julho e dezembro possuem os maiores índices de venda, devido as festas típicas e recessos, sendo um desafio manter as vendas equilibradas nos meses restantes.

(Leandro) Slide 3: Slide 3:A fim de solucionar este problema, aplicamos uma técnica de planejamento estratégico chamada SWOT, ela nos permiti identificar, forças, fraquezas, oportunidade e ameaças, assim nós direcionamos as possíveis soluções para o problema em questão

(Leandro) Slide 4 e 5:

Força: A longevidade da empresa é um testemunho de sua estabilidade e capacidade de adaptação ao longo das décadas. A diversidade de produtos é uma vantagem significativa. O fato de que os produtos da empresa estão disponíveis em todo o país é um grande trunfo. Resiliência durante a pandemia: Isso demonstra uma gestão sólida e adaptabilidade às mudanças do mercado.

Fraquezas: No entanto, identificou-se que há períodos específicos do ano em que as vendas aumentam, mas há baixo investimento em marketing, falta de uma visão estratégica abrangente e escasso investimento nessa área.

Oportunidades: Como oportunidades, podemos considerar a expansão geográfica, o aumento do investimento em marketing, a exploração da diversificação de canais de vendas e a realização de lançamentos de promoções sazonais.

Ameaças: As ameaças incluem a concorrência no mercado, o impacto sazonal, a instabilidade econômica e as mudanças nos hábitos de consumo.

(Larissa) Slide 6 e 7: Em seguida, vamos entrar na questão de Constância de vendas, sugestionamos duas propostas para manter as vendas em alta nos demais meses. A primeira sugestão para esse obstáculo, trata-se de promoções sazonais com outros períodos exclusivos do ano. Posteriormente, a recomendação mais viável, refere-se à fidelização de clientes, com programas de gratificação ou descontos para compras periódicas.

(Beatriz) Slide 8: Para a realização das promoções sazonais, pacotes temáticos, descontos por volume e pacotes para revendedores são as melhores propostas analisadas.

(Beatriz) Slide 9: E como seria feito esses pacotes para revendedores? Em primeira instância, é necessário organizar para enxergar quais produtos tiveram alta e baixa venda. Nessa tabela nós temos apenas alguns sabores do doce de pé de moleque e foi possível compreender que o tradicional foi o ganhador de vendas enquanto o de canela permaneceu abaixo.

(Beatriz) Slide 10: Com isso a criação de pacotes influenciaria a venda de dois sabores ao mesmo tempo. Aquele cliente que optar por esses pacotes integrados irá receber o benefício de um breve desconto. É o conhecido "leve 2 e ganhe 20% off" por exemplo.

(Alexandre) Slide 11: Agora vamos falar sobre a terceira e última situação problema. O corte de custos.

(Alexandre) Slide 12: Para lidar com esse desafio, propomos duas soluções que estão de certa foram interligadas. A cadeia de suprimentos e a previsão de vendas

(Alexandre) Slide 13: Começando pela cadeia de suprimentos, sugerimos que a empresa Doce Sabor otimize seu processo de logística através de duas ferramentas, sendo elas o WMS e o TMS.

Ferramentas WMS ou sistema de gerenciamento de armazém, são ferramentas responsáveis por controlar estoques em centros de distribuição. Através desse recurso podemos controlar o recebimento, armazenagem, separação, inventário, expedição e desembarque.

O software que propomos para essa função é o WMS da Senior. Esse programa oferece diversos recursos como: monitoramento do processo de recebimento, determina cargas prioritárias, prioriza embarques estrategicamente para atender prazos e exigências de entregas. Além disso, a Senior presta serviços a varias empresas de nome, como a Magalu, Nike e Correios.

(Alexandre) Slide 14: Já as ferramentas TMS, ou sistema de gerenciamento de transporte são responsáveis pelo monitoramento e controle de rotas percorridas por veículos de carga.

Sugerimos também o TMS da Senior, devido a sua redução de distâncias, tempo e veículos em operações de transporte e distribuição, planejamento automático considerando o menor custo possível, funções administrativas, gestão de frotas, entre outras funcionalidades.

Outras empresas de nome que aderem à esse software são Volkswagen, HP e Loreal.

Além disso, esses dois recursos podem ser integrados à Sistemas de gestão empresariais (ou ERPs), automatizando ainda mais processos que cruzam informações dos dois softwares. Nesse caso, além de otimizações relacionadas ao estoque, tem-se maior facilidade também em áreas como contabilização de pagamentos e faturamento de pedidos.

(Rafael) Slide 15: Previsão de vendas

Em relação a corte de custos, a Gestech oferece a análise de previsão de vendas, que utiliza os dados do histórico para ter uma previsão dos meses seguintes.

Essa previsão oferece muitos benefícios, como:

\* Planejamento financeiro.

\* Gestão de estoque.

\* Tomada de decisão estratégica.

\* Melhor atendimento ao cliente.

\* Redução de custos.

Em questão da redução, ela lhe oferece mais eficiência e reduz desperdícios ao alinhar a produção, com a demanda prevista.

Utilizamos os 3 últimos meses de vendas para fazermos essas análises, destacando o pé de moleque, o carro chefe da empresa.

Esse estudo pode ser feito mês a mês, assim obtendo, uma constância nas previsões com consequências de corte de custos. Gestech tem orgulho em oferecer essa ferramenta, não deixe ela de fora da sua empresa.

(Larissa) Slide 16: Conclusão

Em suma, ao longo deste trabalho, exploramos a análise de SWOT, constância nas vendas e o corte de custos.

Considerando todos esses aspectos abordados, é possível afirmar que, as promoções sazonais e a fidelização de clientes são melhores opções para o manter a estabilidade nas vendas. Assim como, a eliminação de despesas, resolve-se coma otimização da cadeia de suprimentos e com a previsão de vendas.

Em última análise, é importante ressaltar que essas propostas iam melhorar o rendimento da empresa e solucionariam os problemas de acordo com as solicitações do cliente.

(Larissa) Slide 17: Agradecimentos

Para finalizar, a Gestech agradece o apoio dos professores e orientadores, que nos deram suporte e orientação para concluir o primeiro Sprint, com intenção de nos incentivar para fazermos o melhor possível.