

IDENTIFICAÇÃO DO PRODUTO

Título: ■ [S] Gestão de Negócios Baseados em Análise e Inteligência em Dados

APLICAÇÃO DO PRODUTO

Quantidade de Encontros Presenciais:	3	Observação Quantidade de Encontros:	Mínimo de 03 (três) reuniões online.
---	---	--	--------------------------------------

Público Alvo: ME - Microempresa

Complemento Publico Alvo: Comércio e Serviços Varejistas.

Objetivo:

Ajudar empresas a utilizar seus dados de forma estratégica para tomar decisões mais precisas e eficientes.

Equipe de consultores especializados: formada por profissionais experientes e capacitados em análise de dados e gestão de negócios.

Colaboração com o cliente: trabalhamos em estreita colaboração com nossos clientes para entender suas necessidades e objetivos de negócio.

Identificação de fontes de dados: identificamos as fontes de dados disponíveis para cada empresa e as integramos em um único local.

Técnicas de análise avançada: aplicamos técnicas de análise avançada para extrair insights valiosos dos dados.

Recomendações e soluções personalizadas: com base nos insights gerados pela análise de dados, fornecemos recomendações e soluções personalizadas para ajudar nossos clientes a otimizar seus processos de negócio, identificar novas oportunidades de mercado, reduzir custos e aumentar sua competitividade.

Tomada de decisões mais informadas e estratégicas: com a nossa consultoria em gestão baseada em análise e inteligência de dados, as empresas podem tomar decisões mais informadas e estratégicas, impulsionando o crescimento e o sucesso nos negócios.

ETAPA 01 | ALINHAMENTO DA PROPOSTA

Realizar REUNIÃO ONLINE com a empresa demandante, para nivelar o escopo do trabalho e validar o planejamento de execução dos serviços, composto de cronograma resumido das etapas, agendas de reuniões, definição dos responsáveis por acompanhar os serviços da empresa demandante. Estabelecer com o cliente o alinhamento das expectativas levantando informações e classificando seu grau de maturidade de gestão baseada em dados.

ENTREGA ETAPA 01

Documento contendo os responsáveis pela prestação do serviço, o escopo do serviço, o plano de ação com o cronograma das atividades e outros aspectos acordados entre as partes, assinado pela empresa demandante.

ETAPA 02 | IDENTIFICAÇÃO DAS OPORTUNIDADES DE ANÁLISE E ESTRATÉGIAS DE COLETA DE DADOS

De acordo com o conhecimento identificado pelo cliente, realizar uma reunião online para alinhamento teórico atendendo aos seguintes requisitos, quando aplicável:

Introdução aos Dados

- O valor dos dados e seu uso para tomada de decisão.
- Dados, Informação e Conhecimento.
- Dados específicos e seu Uso de acordo com a realidade da empresa.

Planejamento estratégico

- Conceitos práticos e essenciais ao segmento de negócio do cliente.
- A estratégia empresarial e sua ligação com análise de resultados.
- O que o negócio espera dos dados, como definir metas específicas para cada atividade do seu negócio.
- O processo de tomada de decisão baseado em conhecimento.

KPIs - Indicadores para a Realidade do Seu Negócio

- Métricas e Indicadores
- Análise de desempenho
- Abrangência e classificação dos indicadores de desempenho

Definir em conjunto com o cliente quais oportunidades podem ser analisadas através da coleta e análise de dados. As oportunidades podem ser classificadas por eixo temático, quando aplicável: (marketing, vendas, estoque, financeiro, outro indicador definido com o cliente). Definir ferramenta ou meio de coleta de informações aderente com a estrutura existente do cliente.

OBSERVAÇÃO: Fica a critério entre a prestadora de serviços e o cliente definirem a melhor forma a aplicação do alinhamento teórico.

ENTREGA ETAPA 02

- Relatórios das reuniões com assinatura do Empresário. O Relatório deve conter o seguinte conteúdo: Capa; Situação verificada na Empresa; Objetivo(s) da Consultoria; Metodologia; Indicadores Definidos; Resultado(s) Esperado(s) e/ou alcançado(s) pela Consultoria; Registros Fotográficos. **Observação:** Caso o Cliente não permita a realização de registros fotográficos, esta observação deve constar registrada na Evidência.
- Declaração do Empresário informando a designação de um preposto para acompanhar e atestar os serviços que serão realizados na empresa, quando aplicável.

ETAPA 03 | VALIDAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

- Validar dados coletados (volume, qualidade, risco, eficiência);
- Apresentar melhorias, ajustes, alternativas para melhor eficiência na coleta e análise de dados;
- Apresentar indicadores de referência do segmento do negócio em fontes disponíveis (Exemplo: Datasebrae, Cielo, IBGE etc) atrelados aos indicadores definidos na ETAPA 02.

ENTREGAS ETAPA 03

• Relatório técnico contendo bases e premissas utilizadas, tarefas executadas, resultados obtidos (inclusive com registros fotográficos), oportunidades de melhoria, recomendações, ajustes, alternativas e conclusões, orientando a empresa na implementação das ações corretivas necessárias; assinado pela empresa demandante.

ETAPA 04 | DASHBOARD E RECOMENDAÇÕES

- Desenvolvimento de dashboard em plataforma com acesso para o cliente;
- Apresentação de análise para tomada de decisão baseada em dados.
- Relatório final contendo atividades realizadas e recomendações a partir dos dados analisados.

ENTREGAS DA ETAPA 04

- Apresentação por meio de captura de tela do dashboard desenvolvido em plataforma para o cliente.
- Relatório final contendo as atividade realizadas, informações sobre os dados apresentados com orientações para a tomada de decisão assinadas pelo cliente.

Descrição dos Serviços:

Conteúdo programático:	
Benefícios:	<ul style="list-style-type: none">• Redução de custos de produção na empresa;• Aumento na produtividade;• Definição da estratégia;• Aumento das vendas.
Informações Complementares:	<p>RESPONSABILIDADE DA EMPRESA DEMANDANTE</p> <ol style="list-style-type: none">1. Aprovar a proposta do Sebrae, valores e condições de pagamento;2. Conhecer e validar a proposta de trabalho, o escopo das etapas e as entregas do prestador de serviço;3. Disponibilizar agenda prévia para visitas, reuniões e atividades propostas pelo prestador de serviço.4. Determinar membro da equipe interna como responsável pelo projeto, disseminando para todas as áreas da empresa.5. Fornecer informações técnicas sobre os processos, produtos ou serviços ao prestador de serviço para o desenvolvimento do trabalho;6. Acompanhar o prestador de serviço em visita(s) técnica(s) aos espaços físicos, se previsto no escopo do trabalho;7. Avaliar o serviço prestado. <p>RESPONSABILIDADE DA PRESTADORA DE SERVIÇO</p> <ol style="list-style-type: none">1. Realizar reunião para alinhamento e apresentação das atividades previstas;2. Analisar a demanda e as informações fornecidas pela empresa;3. Elaborar proposta, escopo de trabalho, cronograma das etapas do projeto, agenda de reuniões e atividades, sendo necessário validar com a Empresa Demandante;4. Fornecer as entregas previstas, validadas pela empresa demandante, ao Sebrae;5. Cumprir com as obrigações previstas no Regulamento do Sebraetec. <p>PERFIL DESEJADO DA PRESTADORA DE SERVIÇO</p> <p>Empresas formadas por profissionais analíticos capacitados para reunir, interpretar, resolver problemas e comunicar todas as informações relevantes extraídas do painel desenvolvido. Profissionais com visão holística para relacionar dados do mercado e do segmento com o atendimento que será prestado.</p> <p>OBSERVAÇÕES</p> <p>Na impossibilidade desta ficha técnica ser aplicada presencialmente, ela poderá ser aplicada de forma remota (ferramentas de videoconferência, ligações telefônicas, aplicativos de mensagens e/ou e-mails). No momento da contratação a empresa demandante deverá ser comunicada que parte do serviço ou a integralidade dele, quando aplicável, acontecerá de forma remota. Além disso, o alinhamento do formato do atendimento deve ser feito na Etapa 01 entre a empresa demandante e a prestadora de serviço tecnológico;</p> <p>Na impossibilidade de as entregas serem assinadas fisicamente pela empresa demandante, elas poderão ser validadas via assinatura digital, aceite eletrônico ou e-mail, em que a empresa demandante deverá manifestar o aceite e encaminhar para a prestadora de serviço tecnológico, e esta deverá incluir o comprovante de validação da empresa demandante nas entregas para o registro do atendimento;</p> <p>Os valores dos honorários apresentados pela prestadora de serviço devem incluir todas as despesas com impostos e encargos sociais, conforme legislação tributária em vigor, que possa incidir sobre o objeto da proposta;</p> <p>Despesas adicionais com terceiros (direitos autorais, fotografias, hospedagem, imagens, registro de domínio, revisões, textos, conteúdo dinâmico, entre outros) ficam a cargo exclusivo da empresa demandante e devem ser previamente autorizadas por ela durante a validação da proposta de trabalho;</p> <p>É de responsabilidade da prestadora de serviço todo o trabalho, da concepção à aprovação da empresa demandante;</p> <p>A prestadora de serviço não pode ser responsabilizada por erros de terceiros contratados pela empresa demandante.</p>
Descrição Comercial:	Transforme dados em decisões estratégicas e leve seu negócio ao sucesso com nossa consultoria em gestão baseada em análise e inteligência de dados.

ENTREGAS DO PRODUTO

ENTREGAS	DOCUMENTO(S) - EVIDÊNCIA(S)	Percentual
ENTREGA 1	Documento contendo os responsáveis pela prestação do serviço, o escopo do serviço, o plano de ação com o cronograma das atividades e outros aspectos acordados entre as partes, assinado pela empresa demandante.	30,00

ENTREGA 2	<p><input type="checkbox"/> Relatórios das reuniões com assinatura do Empresário. O Relatório deve conter o seguinte conteúdo: Capa; Situação verificada na Empresa; Objetivo(s) da Consultoria; Metodologia; Indicadores Definidos; Resultado(s) Esperado(s) e/ou alcançado(s) pela Consultoria; Registros Fotográficos.</p> <p>Observação: Caso o Cliente não permita a realização de registros fotográficos, esta observação deve constar registrada na Evidência.</p> <p><input type="checkbox"/> Declaração do Empresário informando a designação de um preposto para acompanhar e atestar os serviços que serão realizados na empresa, quando aplicável.</p>	40,00
-----------	---	-------

Print de tela do sistema SAS que evidencia o registro do atendimento.

ENTREGA 3	<p>Relatório técnico contendo bases e premissas utilizadas, tarefas executadas, resultados obtidos (inclusive com registros fotográficos), oportunidades de melhoria, recomendações, ajustes, alternativas e conclusões, orientando a empresa na implementação das ações corretivas necessárias; assinado pela empresa demandante.</p> <p><input type="checkbox"/> Desenvolvimento de dashboard em plataforma com acesso para o cliente;</p> <p><input type="checkbox"/> Apresentação de análise para tomada de decisão baseada em dados.</p> <p><input type="checkbox"/> Relatório final contendo atividades realizadas e recomendações a partir dos dados analisados.</p>	30,00
-----------	---	-------

DIMENSIONAMENTO DA DEMANDA

Código	Dimensionamento (Respondido pelo Cliente)	Unidade
00. UGEP-00210-2019	00. O Cliente tem conhecimento absoluto do conteúdo da Ficha Técnica do Produto e está de acordo com as Condições descritas no Documento? Se a resposta for NÃO, o produto NÃO poderá ser contratado.	Sim ou Não
UGEP-2022-0146	01. O cliente utiliza algum sistema de captação de dados?	Sim ou Não
UGEP-2022-0147	02. O cliente já estabeleceu métricas e indicadores de KPIs em seu negócio?	Sim ou Não
UGEP-2022-0148	03. O cliente utiliza sistema de gestão?	Sim ou Não
UGEP-2022-0149	04. O cliente comercializa através de loja virtual?	Sim ou Não