

DIAGNÓSTICO AS-IS → TO-BE

1. Diagnóstico da Situação Atual — AS-IS

O diagnóstico AS-IS teve como base: duas visitas ao empreendimento, entrevistas informais com os empreendedores, análise fotográfica, coleta de requisitos, observação do fluxo real de vendas e estudo da presença digital. A síntese a seguir apresenta, de forma estruturada, as condições reais do microempreendimento **antes da intervenção extensionista**.

1.1. Gestão Operacional e Rotina de Trabalho

- Todos os registros de pedidos são feitos manualmente (caderno, conversas no WhatsApp e iFood).
- Não existe registro histórico estruturado de vendas, clientes, gastos ou estoque.
- Inventário dos insumos é feito visualmente, sem planilha, sem controle mínimo e sem previsão de compras.
- O fluxo de produção é artesanal, com pouco planejamento e dependente apenas da memória dos empreendedores.
- A tomada de decisão ocorre sem dados: quantidades vendidas, produtos mais pedidos, margem de lucro e custos fixos não são monitorados.

Consequência:

Baixa eficiência operacional, risco de erros na entrega, desperdícios, perda de oportunidades e incapacidade de crescimento.

1.2. Comunicação e Presença Digital

- Instagram utilizado apenas como vitrine ocasional, sem estratégia de postagem, identidade visual ou engajamento.
- Sem WhatsApp Business.
- Não existe site ou página institucional.
- Baixa visibilidade fora da vizinhança e dependência exclusiva do iFood.

Consequência:

Alcance limitado, pouca profissionalização e grande concorrência no iFood.

1.3. Situação Social e Organizacional

- A iniciativa surgiu como alternativa financeira em um momento de crise familiar.
- A gestão é compartilhada por mãe e filho, com pouca experiência em administração.

- Não há formalização de processos internos.

Consequência:

Dependência emocional e operacional que compromete a consolidação do negócio.

1.4. Diagnóstico Tecnológico

- Não existe sistema de gestão digital.
- Não há ferramenta para controlar estoque, pedidos e vendas.
- Não existe backup, nem histórico de dados.
- Não há estrutura de banco de dados, modelagem ou automação.
- Não existe uma página WEB para a divulgação da marca e produtos

Consequência:

Ausência de organização informacional e impossibilidade de escalar o negócio.

1.5. Fragilidades Identificadas (Síntese AS-IS)

- Baixo volume de pedidos fora do iFood
- Falta de organização dos dados
- Ausência de controle de estoque
- Falta de visibilidade e marketing
- Dependência de plataformas terceiras
- Ausência de processos administrativos
- Falta de indicadores para tomada de decisão
- Falta de presença digital estruturada

2. Proposta de Situação Desejada — TO-BE

A partir do diagnóstico, das entrevistas e dos requisitos documentados, definiu-se a situação ideal futura para o empreendimento. Esta visão TO-BE orienta as soluções tecnológicas e as ações extensionistas.

2.1. Gestão otimizada com base em dados

- Sistema digital de controle de pedidos, estoque e vendas.
- Registro automático de todos os pedidos organizados por status (pendente, preparo, pronto ou cancelado).
- Histórico consolidado de vendas: receita, produtos mais vendidos, ticket médio.
- Controle de estoque com alertas, atualização e histórico de movimentações.
- Registro seguro dos dados e possibilidade de backup em nuvem.

Impacto esperado:

Tomada de decisão baseada em dados reais, redução de erros e melhoria da eficiência.

2.2. Sistema Web de Gestão e Dashboard

(Derivado do Documento de Requisitos, DER/MER e prototipagem)

O sistema proposto deve oferecer:

● Módulo de Pedidos

Cadastro, atualização, alteração de status e histórico.

● Módulo de Menu

Gestão de itens, preços e disponibilidade.

● Módulo de Estoque

Controle de entradas e saídas, nível mínimo, alerta automático.

● Módulo Financeiro

Relatórios de vendas, receita total, ticket médio, desempenho do dia ou mês.

● Dashboard de Indicadores

Visualização clara das métricas do negócio.

Impacto esperado:

Padronização da operação e visão profissional do negócio.

2.3. Presença Digital Estruturada

- Criação de um site institucional simples, com cardápio, descrição dos produtos e canal de pedido.
- Otimização do Instagram com identidade visual padronizada.
- Criação do WhatsApp Business profissional (catálogo, mensagens automáticas, link direto).

Impacto esperado:

Aumento da visibilidade e reconhecimento da marca.

2.4. Marketing Estratégico Integrado

- Estratégias no meio digital.
- Utilização de cores e elementos que estimulam apetite (vermelho, amarelo, laranja).
- Campanhas de engajamento no Instagram.
- Inclusão do empreendimento em grupos locais e estratégias de alcance hiperlocal.

Impacto esperado:

Aumento de clientes e fidelização.

2.5. Organização e Padronização dos Processos

- Fluxo operacional definido para pedidos, preparo e entrega.
- Planejamento semanal de insumos baseado em dados.
- Registro claro da rotina, funções e responsabilidades.
- Checklists de produção e entrega.

Impacto esperado:

Redução de erros e maior produtividade.

2.6. Sustentabilidade Social e Econômica

- Empreendimento fortalecido para gerar renda contínua.
- Fortalecimento da autonomia dos microempreendedores.
- Consolidação de um negócio local com impacto social direto.

Síntese Comparativa — AS-IS → TO-BE

Dimensão	AS-IS (Situação Atual)	TO-BE (Situação Desejada)
Gestão de Pedidos	Manual, dispersa, sujeita a erros	Sistema digital com fluxo organizado
Estoque	Controle visual, sem histórico	Módulo de estoque com registros e alertas
Vendas e Financeiro	Sem dados consolidados	Relatórios automáticos e dashboard
Marketing Digital	Instagram e WhatsApp sem estratégia	Identidade visual, site, configuração profissional
Marketing Físico	Ausência de materiais	Panfletos, banners, divulgação local
Documentação	Não há processos formais	Fluxos e rotinas padronizadas

3. Conclusão Geral

O diagnóstico AS-IS revelou que o micro empreendimento funciona de forma artesanal, sem processos estruturados, sem presença digital profissional e sem ferramentas tecnológicas para apoiar a operação.

O TO-BE proposto estabelece uma visão clara, prática e coerente com os documentos anexados, indicando um caminho realista e aplicável para transformar o empreendimento, melhorar sua capacidade competitiva e fortalecer seu impacto social, alinhado ao propósito da Atividade Extensionista IV.