

# AGILISA

## REVENDA DE PERFIS – LINHA SUPREMA

Amanda Mateo do Prado  
Fernanda Carriel Barros  
Rodrigo Siqueira Antunes  
Thiago Vinícius Carriel Silva  
Willian Wallace Martins Guimarães

Profª Evelyn Amanda de Abreu Lopes Ramos

### INTRODUÇÃO

O grupo ISA Alumínio está no mercado há 23 anos e é responsável pela extrusão de alumínio com um vasto catálogo de produtos para diversas aplicações. O recebimento dos pedidos é realizado através do setor comercial que realiza as cotações para os clientes, assim, o projeto desenvolvido para o grupo ISA está relacionado com a revenda de perfis (na qual a compra é realizada em lotes por uma empresa terceira) o propósito é que as cotações sejam realizadas previamente pelo aplicativo da empresa de forma fácil e rápida, processo que é benéfico para o cliente e para o setor comercial, no qual realiza a cotação pelo sistema após a cotação realizada no aplicativo.

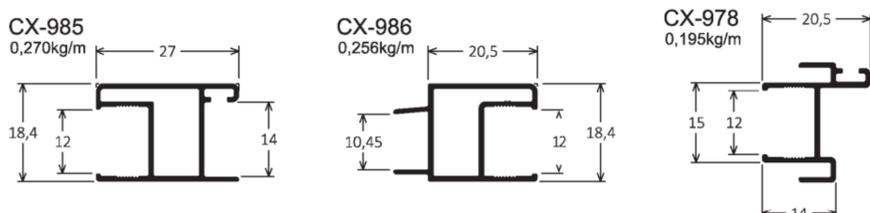
### JUSTIFICATIVA

O propósito do projeto foi otimizar o tempo do setor comercial com a elaboração de propostas de vendas, ou seja, as cotações dos perfis de alumínio por meio de um aplicativo na qual o cliente consegue escolher o modelo do perfil e a quantidade.

### OBJETIVOS

Atualmente o pedido é realizado a partir de algumas etapas, iniciando pelo cadastro do cliente, identificação da necessidade do perfil como o código e quantidade de peças, local de entrega do material e as condições de pagamento, assim, o cliente recebe o orçamento e aprova (ou não) o pedido.

Figura 1. Modelo de Perfil.



O objetivo deste trabalho é identificar a necessidade do cliente através de uma breve cotação através do aplicativo que leva em média de 15 minutos, diferentemente do modelo atual onde o cliente espera o retorno da empresa assim como a empresa espera pela aprovação ou não aprovação do pedido. Com a implementação do aplicativo conseguimos otimizar o tempo do comercial como do cliente.

### RESULTADOS E VALIDAÇÃO

Com o protótipo realizado do aplicativo de revenda, foi possível observar vantagens no processo de cotação como: otimização de tempo e de produtividade, organização de informações do cliente, pois nesse caso o cliente/ empresa não gasta tempo preenchendo o formulário caso o cliente não feche negócio, permite identificar as oportunidades de preço além de possuir uma maior autonomia no processo de análise do material para ser comprado. O mentor realizou a validação do aplicativo para cotações e o projeto irá para aprovação por parte da empresa, assim, certificando a utilidade do mesmo.

Figura 2. Agilisa - Material



Figura 3. Agilisa - Pedido



### CONCLUSÃO

A partir do trabalho realizado, concluímos que o uso do aplicativo de revenda para o grupo ISA Alumínio pode auxiliar de maneira significativa a empresa, liberando o tempo gasto com tarefas fáceis por parte do cliente como a comercial, além de proporcionar um atendimento rápido e personalizado para cada projeto com base na cotação e escolha de material e quantidade via aplicativo Agilisa.

### AGRADECIMENTOS