

# CALL FOR SOLUTIONS UNIVERSITIES

## 12th Call

setembro 2015 –  
Janeiro 2016



# CALL FOR SOLUTIONS UNIVERSITIES

SONAE  
YOUR FUTURE.  
OUR WORLD.



O teu talento



O teu conhecimento



A tua curiosidade  
pelo mundo empresarial



A tua vontade para trabalhar  
em novos desafios

O que te aproxima do CFS



# CALL FOR SOLUTIONS UNIVERSITIES



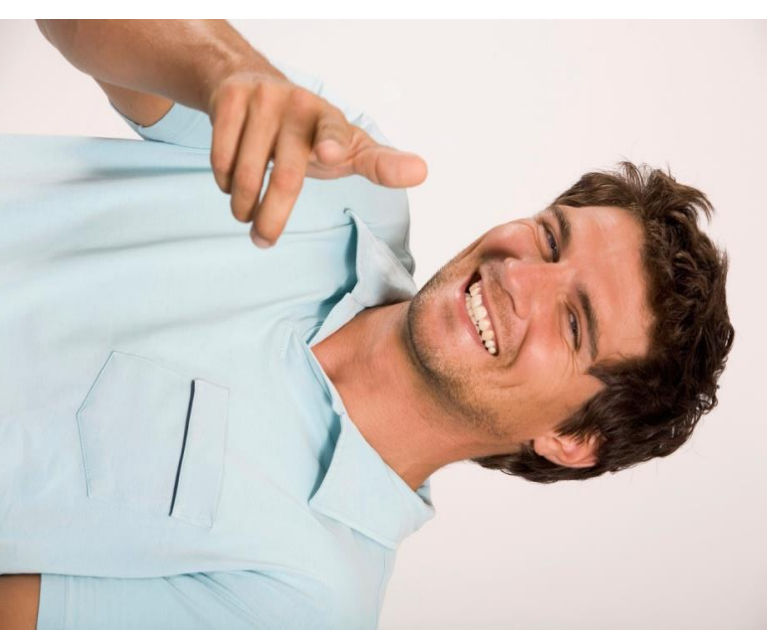
## O que é?

O *Call for Solutions Universities* é um **programa de inovação aberta** que convida alunos **finalistas de mestrado** das melhores instituições de ensino superior a resolverem, em contexto de **estágio curricular, desafios dos diferentes negócios Sonae**.

O *Call for Solutions* tem duração de 4 a 5 meses e, habitualmente, o processo de procura de solução criativa para os desafios, assim como respetivos resultados, são vertidos nas dissertações/teses/relatórios de final de curso.

## Objetivos

- Fazer da inovação aberta uma prática quotidiana com resultados diretos para o negócio;
- Reforçar o fluxo de conhecimento Universidade-Empresa;
- Detetar talento jovem.



# CALL FOR SOLUTIONS UNIVERSITIES



## Área de conhecimento: Matemática

Negócio	O desafio	O desafio explicado	Métricas de sucesso	Geografia
Sport Zone UpStream	Otimização do processo de previsão de vendas numa cadeia de retalho desportivo	Implementação de uma metodologia de previsão de vendas dinâmica com reavaliação contínua. Identificação de diferentes gamas de comportamentos de vendas, aplicação de métodos de previsão ajustados às mesmas e desenvolvimento e aplicação dos mesmos. Deverão ser analisados históricos do comportamento de vendas de artigos permanentes do retalho especializado do desporto, definição clara de segmentos diferentes de comportamentos de vendas, limpeza de Outliers, aplicação de métodos de previsão adequados a cada cada segmento e desenvolvimento de uma ferramenta capaz de os aplicar.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Diferenciação clara e correta de diferentes segmentos de comportamentos de vendas;</li><li>- Definição dos métodos preditivos de maior eficácia para cada segmento;</li><li>- Apresentação de uma plataforma em que estas previsões possam ser apresentadas e trabalhadas.</li></ul>	Maia

# CALL FOR SOLUTIONS UNIVERSITIES



● — Área de conhecimento: Matemática

Negócio	O desafio	O desafio explicado	Métricas de sucesso	Geografia
Sport Zone Downstream	Qual o % de ruturas em loja ideal para artigos com ponto de encomenda =1 ?	Numa cadeia onde temos 70% das combinações SKU/LOJA com ponto de encomenda = 1, qual a margem ideal de % de ruturas?	% ruturas Nível de Stock médio	Maia

# CALL FOR SOLUTIONS UNIVERSITIES



● — Área de conhecimento: Matemática

Negócio	O desafio	O desafio explicado	Métricas de sucesso	Geografia
Centro Corporativo	Otimização do modelo de data analytics para suportar o processo de Auditoria Contínua	Organização e otimização do modelo de data analytics da Auditoria Contínua, que permita definir thresholds dos indicadores críticos dos negócios	Implementação do modelo para a área de compras e vendas de uma empresa	Matosinhos

# CALL FOR SOLUTIONS UNIVERSITIES



● — Área de conhecimento: Matemática

Negócio	O desafio	O desafio explicado	Métricas de sucesso	Geografia
Centro Corporativo	Criação de um scorecard do risco de segurança alimentar	Criação de um scorecard de avaliação do risco de segurança alimentar com base num conjunto de indicadores pré-definidos	Criação do scorecard	Matosinhos

CALL FOR SOLUTIONS  
UNIVERSITIES

# Agarrar o desafio

