



Sistemas de informações e gerenciamento

ATIVIDADE MODELAGEM
SIG-ERP-CRM-SCM



Smart Gnômon

Proposta de criação

- ▶ Criar uma empresa de relógios Smart sustentáveis com tecnologia de carregamento solar

Quem vai ser nossos clientes?

1. Pessoas que tem o dia a dia corrido
2. Pessoas que gostam de relógios
3. Pessoas que gostam de tecnologia
4. Pessoas que apoiam o bem estar do meio ambiente

Como identificar e atrair esses clientes?

- Utilizaremos um sistema que através das mídias sociais identificar os possíveis clientes
- Para atrair eles faremos uso de outdoors digitais, sistemas web, mídias sociais e empresas terceirizadas de divulgação

Missão

- ▶ Contribuir com o desenvolvimento de relógios para a melhoria do meio ambiente através produtos sustentáveis

Valor



- ▶ Melhorar o dia a dia do cliente diminuindo a forma como prejudica o meio ambiente

Visão

- ▶ Oferecer uma melhor experiência para o cliente com o melhor custo benefício para uma tecnologia inovadora e sustentável

Como os pedidos dos clientes devem ser processados?

- ▶ O cliente vai entrar no site, escolher o produto que melhor atende seus requisitos, faz o cadastro de dados e efetiva a compra.

Como as contas dos fornecedores devem ser pagas?

- ▶ Mensalmente via boleto, nota fiscal.

Quais tarefas o pessoal de vendas deve realizar, em que ordem?

- ▶ 1-Utilizar um sistema para identificar possíveis compradores (O sistema vai identificar usuários que pesquisaram sobre relógios smart, painel solar e sobre tecnologias sustentável)
- ▶ 2- Utilizar um sistema para atrair esses possíveis compradores e fidelizar eles (O sistema de cadastro onde ele informa seus dados com nome, e-mail e telefone, para ganhar na primeira compra frete grátis e cashback e futuros descontos para eventos e datas comemorativas)
- ▶ 3- Integrar um sistema para receber o feedback dos usuários (Implementaremos um sistema de chatbot que envia no whats do cliente uma mensagem pedindo uma nota 1 a 10 para avaliação do produto, loja e atendimento e podendo avaliar também em um tablet na loja para uma avaliação rápida)

CRM

1 O cliente entra no site

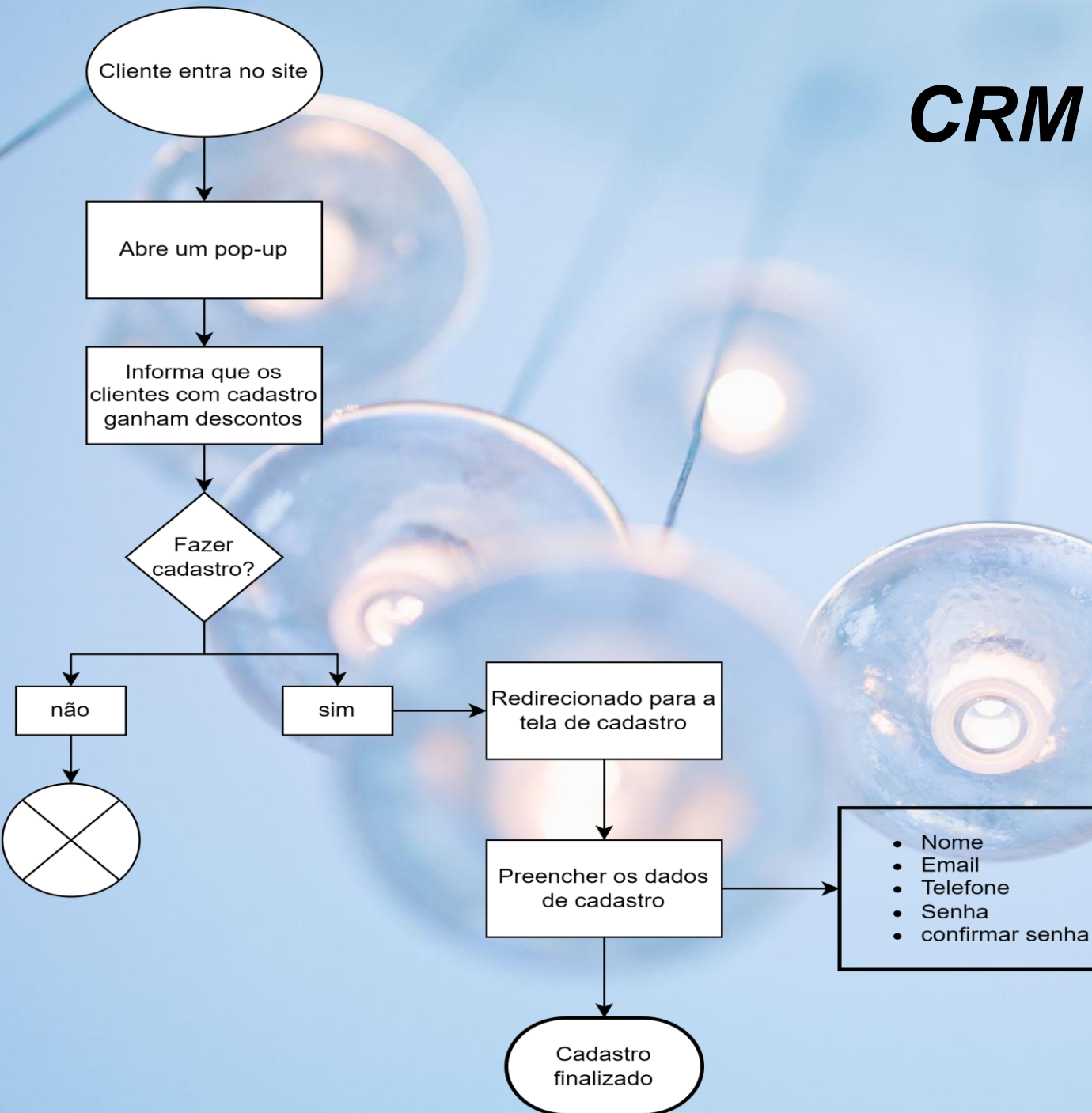
1.1 Abre um pop-up informando que clientes com cadastro ganham descontos

1.2 O cliente escolhe fazer o cadastro

1.2.1 O cliente é enviado para a tela de cadastro

1.2.2 O cliente preenche os dados pedidos na tela de cadastro

1.2.3 O cliente finaliza o cadastro



CRM

2 O cliente entra no site

2.2 O cliente escolhe o produto

2.3 O cliente é enviado para a aba do produto

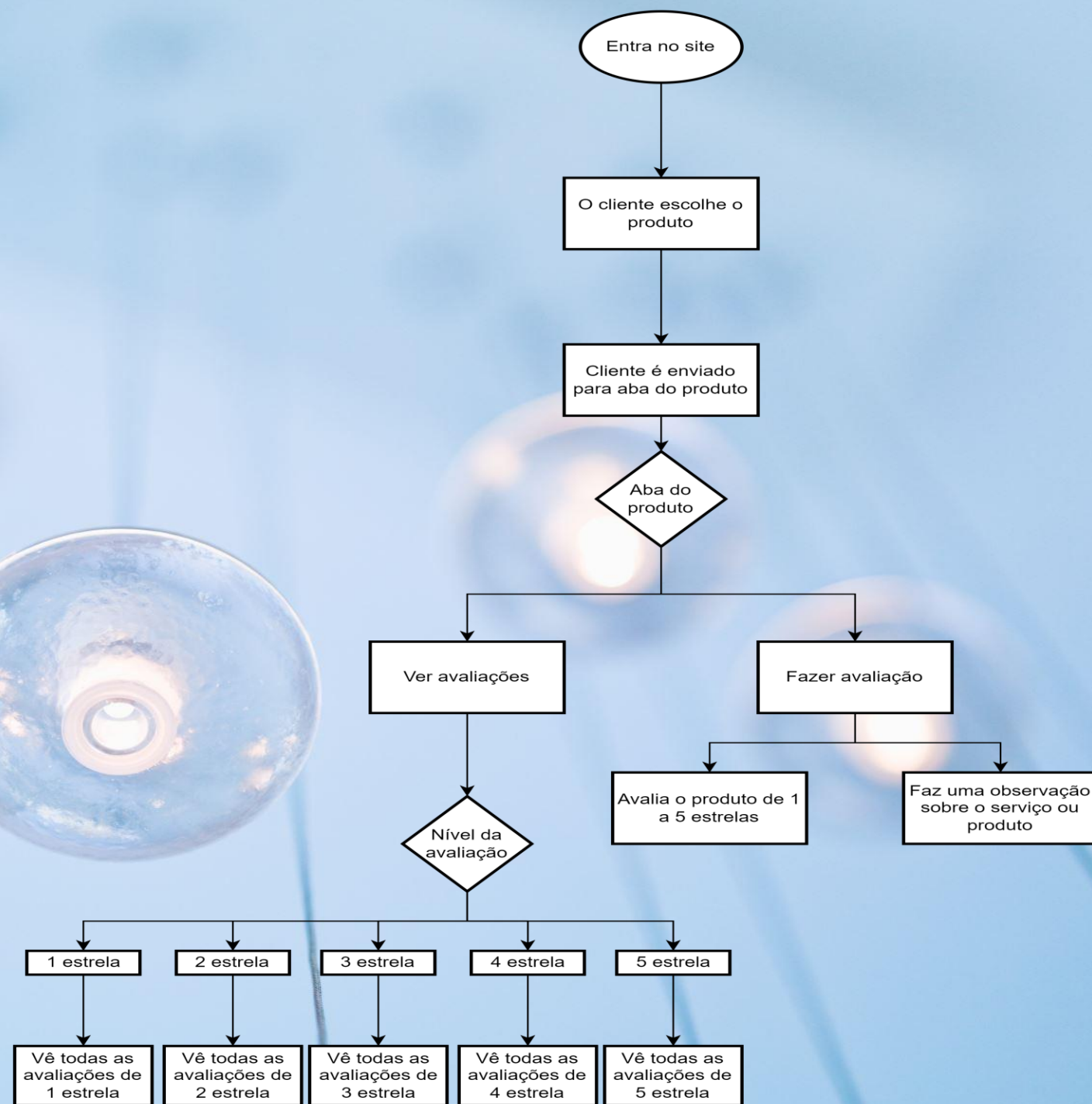
2.3.1 O cliente pode ver as avaliações

2.3.2 O cliente pode escolher o nível da avaliação que deseja ver

2.4 O cliente pode fazer uma avaliação do produto

2.4.1 O cliente avalia o produto de 1 a 5 estrelas

2.4.2 O cliente faz uma observação sobre aquele produto



Aba de compra

SmartWatch Solar FS500





Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry. Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s, when an unknown printer took a galley of type and scrambled it to make a type specimen book. It has survived not only five centuries.

Avaliação média



R\$ 260,00

 até 5x de R\$ 52,00

 **Comprar**

Aba de avaliações

Ver avaliações

1 ★ 2 ★★ 3 ★★★ 4 ★★★★ 5 ★★★★★



Dazai Osamu

★★★★☆ 19/05/2022

Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry. Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s, when an unknown printer took a galley of type and scrambled it to make a type specimen book. It has survived not only five centuries.



Aranha

★★★★☆ 18/05/2022

Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry. Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s, when an unknown printer took a galley of type and scrambled it to make a type specimen book. It has survived not only five centuries.

Fazer avaliação

Fazer avaliação



Song Kang

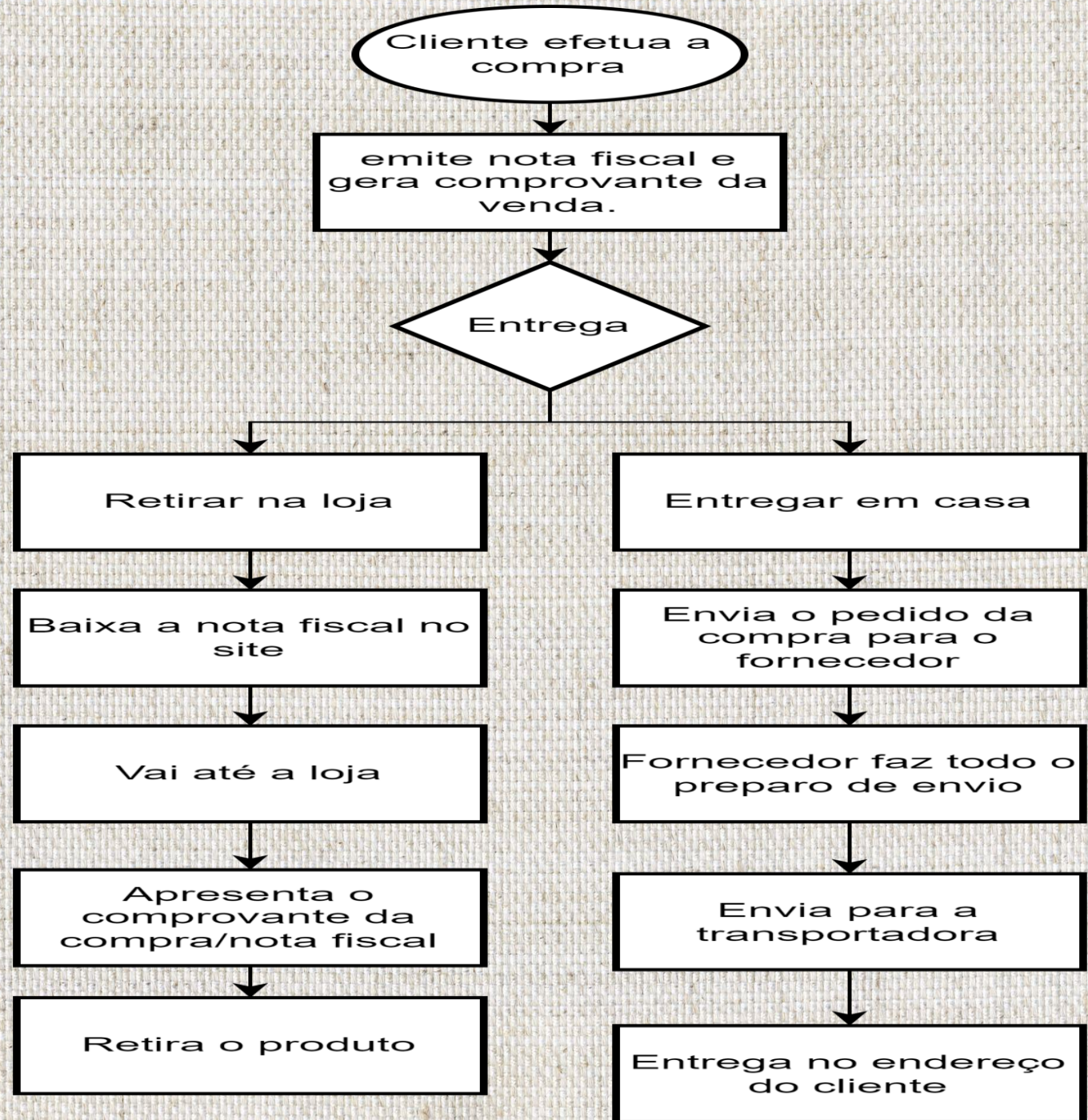
Sua avaliação é extrema importancia para nós

AVALIE



OBS:

1 Cliente efetua a compra
1.2 Emite nota fiscal
1.3 Escolhe retirar a loja
1.4 Baixa a nota fiscal no site
1.5 Vai até a loja
1.6 Apresenta o comprovante da compra
1.7 Retira o produto
1.4 Escolhe entregar em casa
1.4.1 Envia pedido de compra para o fornecedor
1.4.2 Fornecedor faz todo preparo de envio
1.4.3 Envia para a transportadora
1.4.5 Entrega no endereço do cliente



**1. Chegada do
estoque**

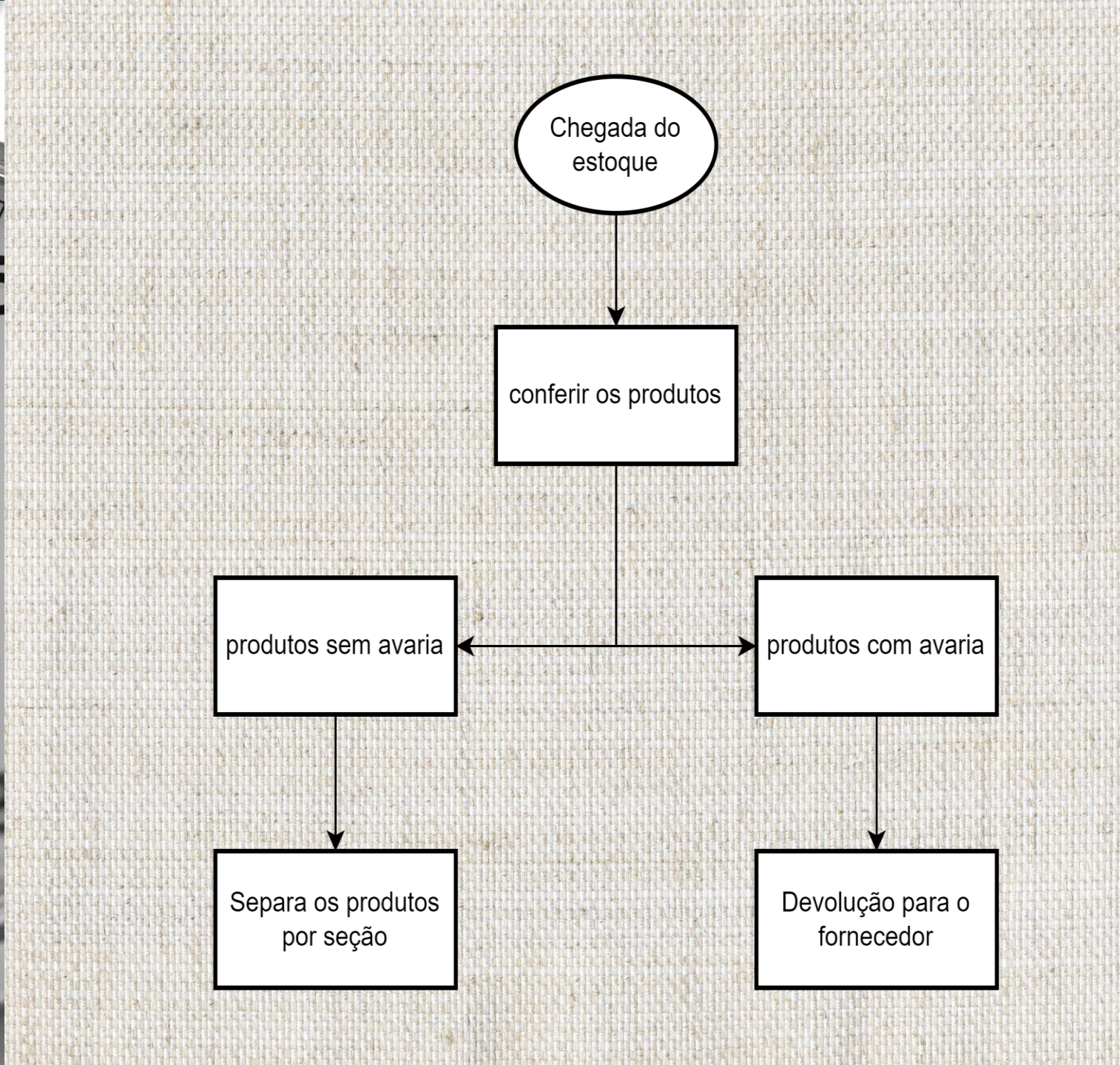
**2. Conferir os
produtos**

**2.1 Produtos sem
avaria**

**2.1.1 Separa os
produtos por seção**

**2.2 Produtos com
avaria**

**2.2.1 Devolução para
o fornecedor**



Aba de finalização da compra



Retirar em loja

Entrega

Retirar em loja

Para retirar na loja, basta ir até a loja mais próxima de você e apresentar o comprovante de compra

Comprovante



Fazer download

COMPRA EFETUADA COM SUCESSO!

Retirar em loja

Entrega

Entrega

Digite seu CEP:

Complemento:

Fazer entrega



Preparando para
envio



A caminho



Entregue



Planejamento de gastos

1 Fazer o planejamento de gastos

1.1 Identifica os gastos fixos

1.1.2 Identifica o prazo de pagamento de todos os gastos fixos

1.2 Identifica os gastos com imprevistos

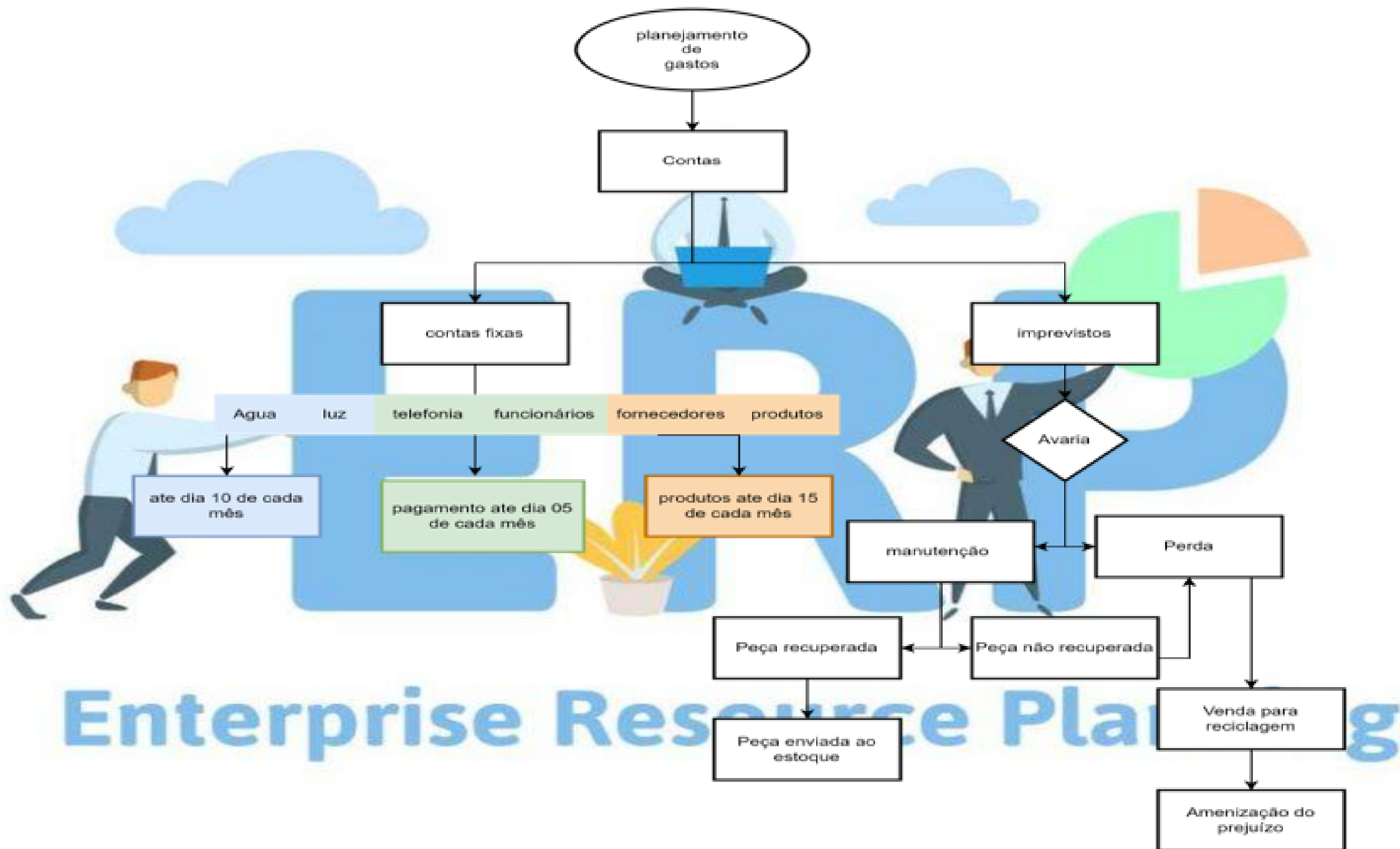
1.2.1 Identificar os produtos com avaria

1.2.2 Identifica quais possivelmente podem ser recuperados e quais não

1.2.2.1 Faz a recuperação

1.2.2.2 Envia para o estoque

1.2.3 Envia as peças irrecuperáveis para a reciclagem



2 Venda do produto

2.1 O cliente escolhe comprar no site

2.1.1 O cliente escolhe o produto

2.1.2 O cliente clica no botão de comprar

2.1.3 O cliente é redirecionado para aba de pagamento

2.1.4 O cliente escolhe a forma de pagamento

2.1.5 O cliente inseri os dados do cartão

2.1.6 Finaliza a compra

2.1.7 O sistema emite a nota fiscal

2.1.8 O cliente recebe o produto

2.2 O cliente escolhe comprar na loja

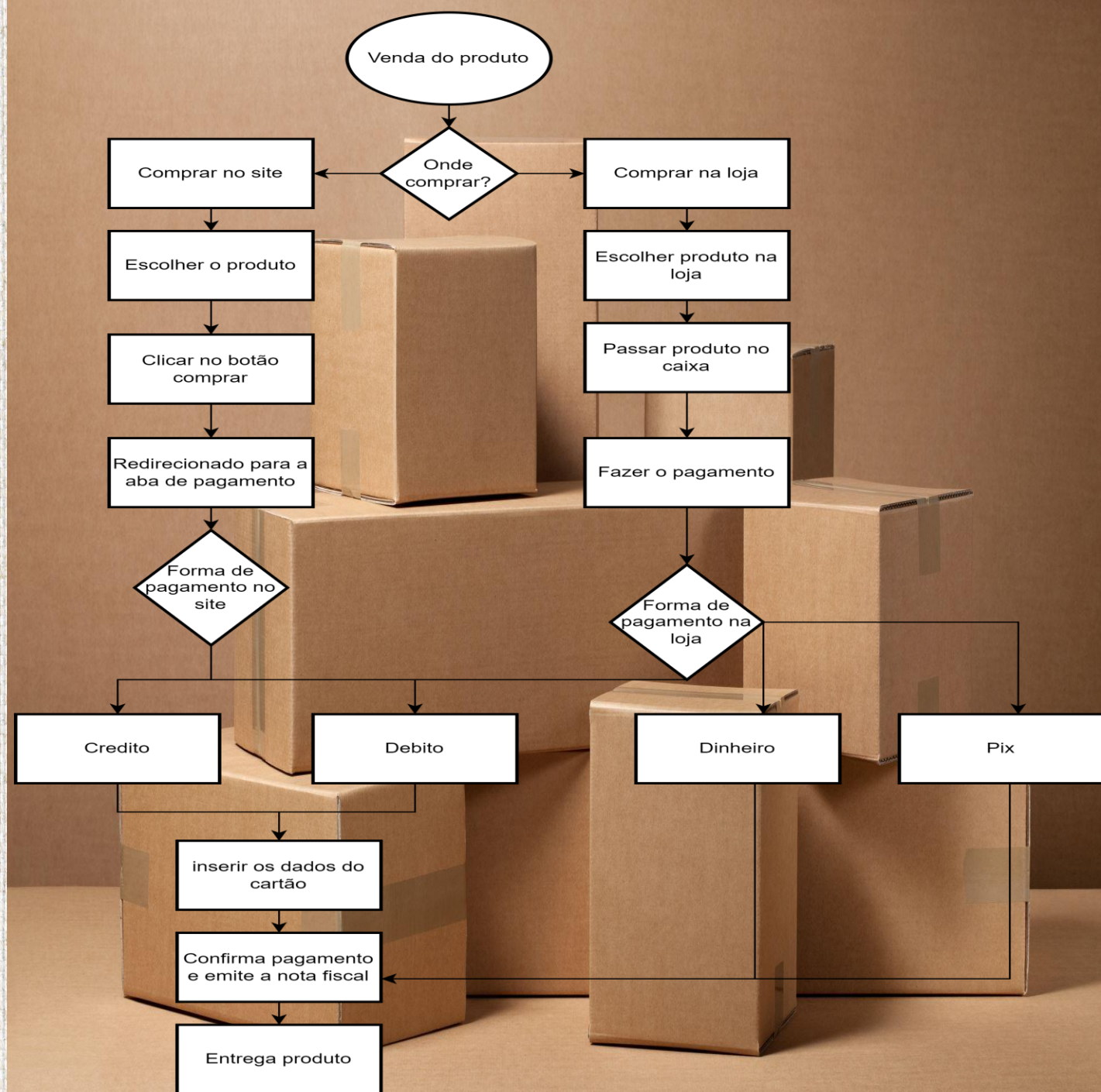
2.2.1 O cliente escolhe o produto na loja

2.2.2 O cliente passa o produto no caixa

2.2.3 O caixa pergunta a forma de pagamento

2.2.4 O cliente efetua o pagamento

2.2.5 O cliente leva o produto



Planejamento de gastos

Dia a pagar	Contas Fixa	Mes			pago
		jan	fev	mar	
Ate dia 05	Telefonia	R\$ 850,00	R\$ 850,00	R\$ 850,00	Sim
	Funcionários	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	Sim
Ate dia 10	Aluguel	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	Sim
	Agua	R\$ 592,00	R\$ 481,00	R\$ 502,00	Sim
	Luz	R\$ 1.532,00	R\$ 1.802,00	R\$ 1.532,00	Sim
Ate dia 15	Fornecedores	R\$ 5.721,00	R\$ 5.321,00	R\$ 5.721,00	Sim
	produtos	R\$ 23.000,00	R\$ 21.000,00	R\$ 22.000,00	Sim
TOTAL	Mes	R\$ 49.695,00	R\$ 47.454,00	R\$ 48.605,00	
	Trimestre	R\$ 145.754,00			

Imprevistos

Quantidade	Produto	unidade	Valor total	Manutenção	Reciclagem	
1	pino tampa	R\$ 0,30	R\$ 0,30	não	R\$ 0,10	sim
4	vidro	R\$ 0,62	R\$ 2,48	não	R\$ 0,83	sim
1	Placa do visor	R\$ 1,23	R\$ 1,23	sim	R\$ 0,41	não
1	puseira em couro	R\$ 5,62	R\$ 5,62	não	R\$ 1,87	sim
3	caixa	R\$ 0,25	R\$ 0,75	não	R\$ 0,25	sim
1	ponteiro maior	R\$ 0,80	R\$ 0,80	sim	R\$ 0,27	não
2	pulseira em aço	R\$ 6,85	R\$ 13,70	não	R\$ 4,57	sim
8	bateria	R\$ 9,51	R\$ 76,08	não	R\$ 25,36	sim
1	Painel solar	R\$ 33,18	R\$ 33,18	sim	R\$ 11,06	não

Perca

Quantidade	Parcial	Total	Saldo Amortização	Recuperado	TOTAL DE PERCA
22	R\$ 98,93	R\$ 134,14	R\$ 32,98	03 unidades	R\$ 101,16



**QUANTO
VALE
O
SEU
TEMPO ?**



SIG

Professor:

► Pedro Moura Jr.

Alunos:

► Gustavo Henrique Dantas Santos

► Maia Anderson Ferreira da Silva