

SISTEMAS DE INFORMAÇÃO I ISEC 2024/2025

TANTALINHA

GRUPO G3

REALIZADO POR:

Agnelo Silva Baia - 2020150668 Miguel Furet - 2023153180 Francisco Tomás - 202314617

ÍNDICES

- 1. Escolha do Módulo
- 2. Objetivos do Módulo
- 3. Componentes Técnicos (Tabelas, Flows e Écrans)
- 4. Dados no Sistema (Após Execução do Fluxo)
 - 4.1 Tabelas (Objetos do CRM)
 - 4.2 Fluxo "Processar Novo Pedido de Encomenda"
 - 4.3 Écrans (Telas do Fluxo)
- 5. Conclusão

Empresa

A Tantalinha é uma pequena empresa situada em Lagos (Faro) e possui 7 funcionários. Dedica-se ao comércio a retalho de têxteis, com especialização em fardamento e publicidade.

Produtos/Serviços: impressão digital (lonas de vinil, bandeiras), decoração de viaturas e barcos, serigrafia, bordados, gravações e cortes a laser, entre outros.

1. Escolha do Módulo

Módulo: Sistema de Gestão de Atendimento dos clientes

Justificativa:

A área de atendimento ao cliente da empresa apresenta diversos desafios operacionais que impactam negativamente a eficiência e a qualidade do serviço prestado. Identificaram-se os seguintes problemas:

- Comunicação descentralizada: O uso predominante de e-mails e registos em papel dificulta o acompanhamento dos pedidos dos clientes e compromete a rastreabilidade das interações.
- Ausência de histórico de interações: Não existe um sistema centralizado onde se possa consultar facilmente o histórico de contactos com os clientes, o que limita a personalização do atendimento e o seguimento eficaz de pedidos pendentes.

 Processamento manual de encomendas: As encomendas realizadas por telefone ou presencialmente exigem registos manuais, aumentando o risco de erro e a duplicação de tarefas.

2. Objetivos do Módulo

O módulo de Gestão de Atendimento ao Cliente tem como principais objetivos:

- Centralizar a comunicação com os clientes, substituindo os meios dispersos (e-mails, papel, telefone) por um sistema unificado e acessível a toda a equipa.
- Criar e manter um histórico estruturado das interações com cada cliente, facilitando a consulta e o acompanhamento de pedidos anteriores, reclamações, encomendas ou outras comunicações relevantes.
- Automatizar a gestão de pedidos e encomendas recebidas por telefone ou presencialmente, reduzindo o tempo de registo, o risco de erro humano e melhorando a eficiência operacional.
- Melhorar a qualidade do atendimento, garantindo maior rapidez, personalização e rastreabilidade em todas as interações com os clientes.

3. Componentes Técnicos (Tabelas, Flows e Écrans)

CRM implementado no Salesforce

4. Descrição do Sistema

Tabelas implementadas:

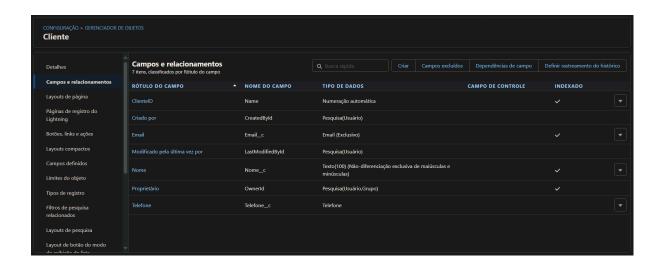
Cliente, Encomendas, Interações, Produto & Serviços e Itens Produtos.

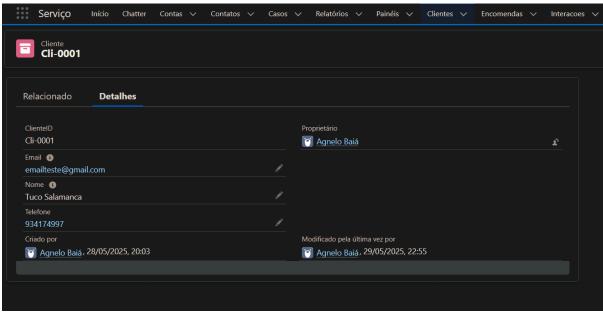
a. Clientes

<u>Objetivo</u>: Obter e armazenar informações importantes dos clientes para atendimento e gestão de encomendas.

Relacionamentos:

• Com *Encomendas__c* (um cliente pode ter várias encomendas).



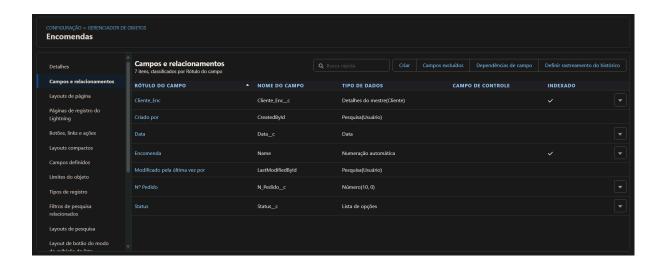


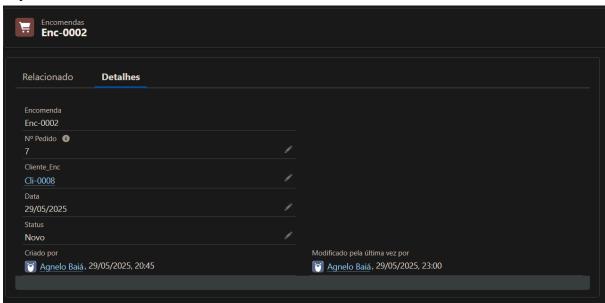
b. Encomendas

Objetivo: Registar e associar uma encomenda a um cliente

Relacionamentos:

- Com *Clientes_c* (uma encomenda está associado, obrigatoriamente, a um cliente).
- Com *Item_Encomendas__c* (uma encomenda possui uma ou mais itens).



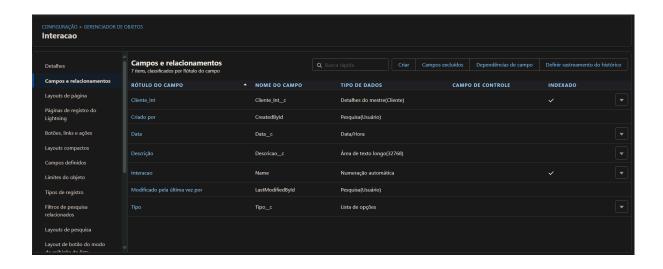


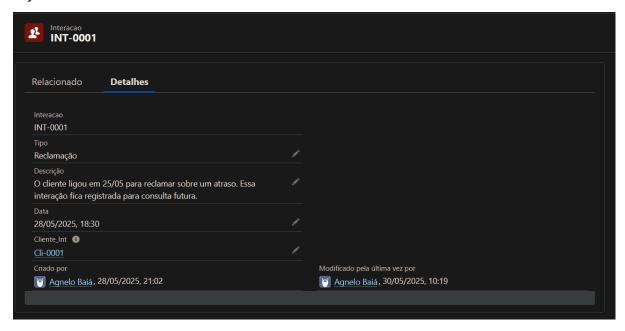
c. Interações

<u>Objetivo</u>: Registar históricos de atendimento (chamadas, emails, reclamações, feedbacks) para rastreabilidade.

Relacionamentos:

• Com Clientes_c.



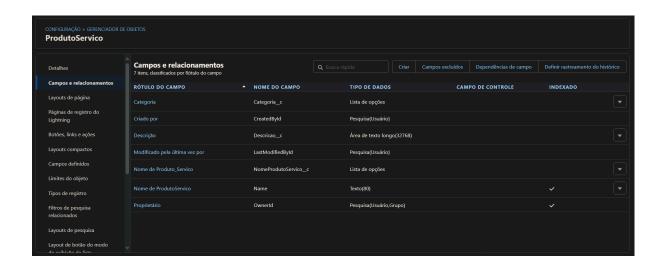


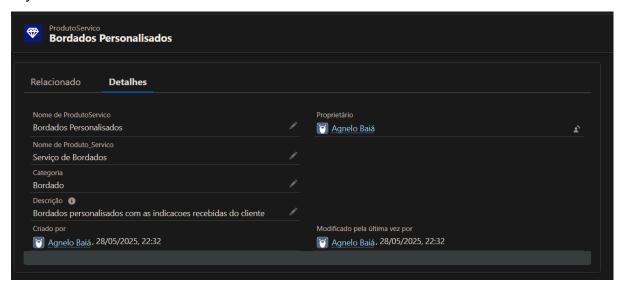
d. ProdutosServicos

Objetivo: Catalogar produtos/serviços oferecidos pela empresa (Tantalinha)

Relacionamentos:

 Com Item_Encomenda__c (um produtos/serviços pode estar em múltiplos itens de encomenda).



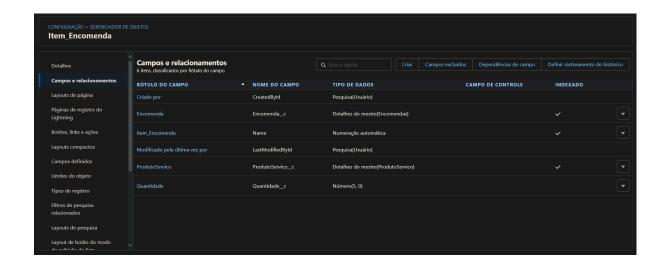


e. Item_Encomenda

Objetivo: Detalhar os produtos/serviços incluídos em cada encomenda

Relacionamentos:

- Com Encomenda__c
- Com ProdutoServicos__c



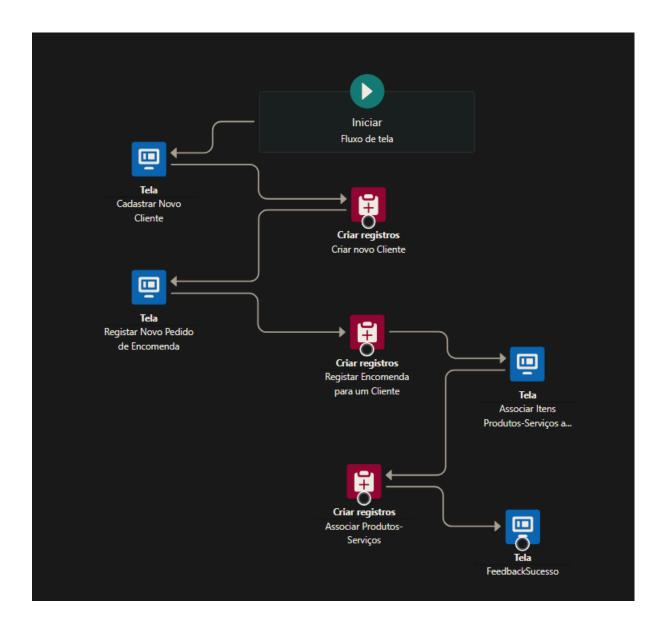
Layout:



Observação: Os preços variam consoante a complexidade, materiais, quantidade e tempo de produção, sendo orçamentados individualmente. Por isso, não foram incluídos campos de preço nos objetos *ProdutosServicos__c* e *Item_Encomendas__c*.

Fluxos (Flows): Processar novo pedido de encomenda

<u>Objetivo</u>: Automatizar o registo de novos clientes e encomendas, associando-lhes os respetivos itens, tudo num único processo sequencial.



Etapas do fluxo:

1. Registo do Cliente

- O recebe-se os dados do novo cliente.
- o O cliente é criado no objeto Cliente__c (lookup).

2. Criação da Encomenda

- É indicado o número de encomendas (quantas vezes aquela encomenda deve ser produzida).
- Após criar o cliente, o sistema apresenta um lookup para escolher o cliente a associar a encomenda (obrigatório).
- É introduzido a data e o estado da encomenda (picklist).
- É criado um novo registo em Encomenda__c, já associado ao cliente.

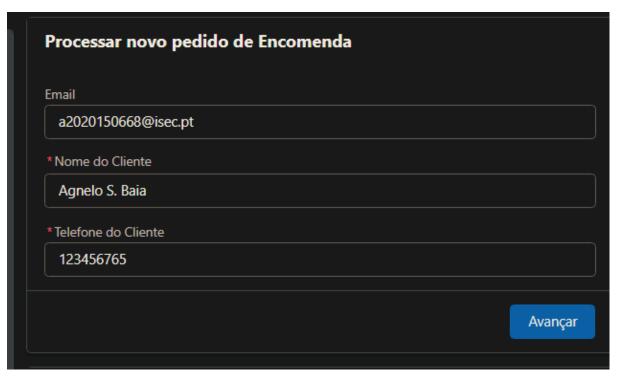
3. Associação de Itens à Encomenda

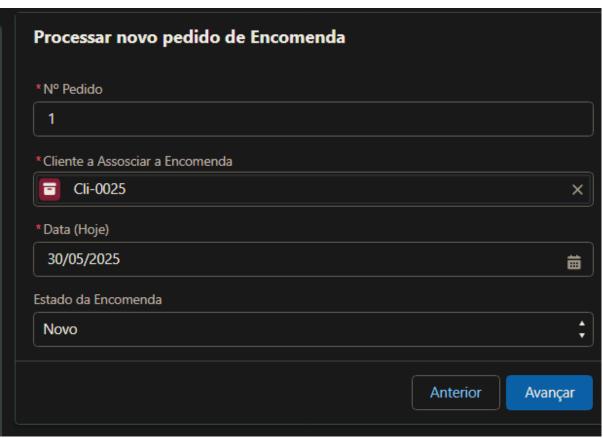
- Os itens vão ser associados a uma encomenda (loopup para Encomenda_c)
- O utilizador seleciona produtos/serviços a partir de uma lista (lookup para *ProdutoServico__c*) e define quantidades.
- Cada item é adicionado ao objeto *ItemEncomenda__c*, associado à encomenda e ao produto/serviço.

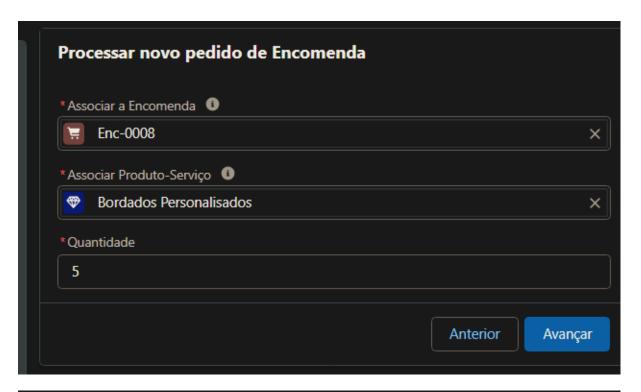
Resultado:

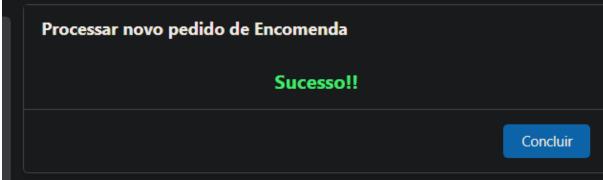
- Cada registo salva os novos dados para o sistema
- Cliente, encomenda e itens ficam automaticamente ligados.
- Processo torna-se mais rápido, rastreável e reduz o risco de erro manual.

Écrans

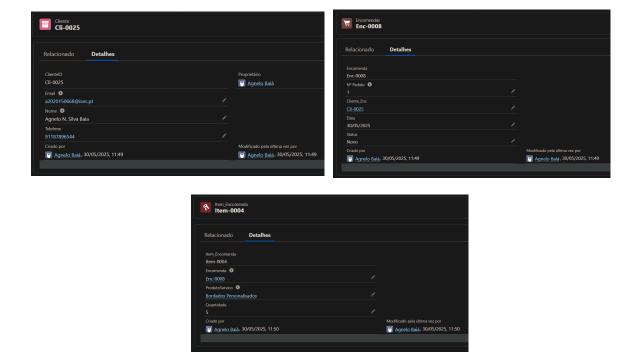








E assim ficam os dados no sistema, depois da execução do fluxo:



5. Conclusão

A implementação do <u>módulo de Gestão de Atendimento ao Cliente</u> em Salesforce permite digitalizar e organizar processos que antes eram feitos de forma manual e dispersa. Foram criados objetos específicos para gerir clientes, encomendas, itens e interações, permitindo um registo mais completo e eficiente.

O fluxo desenvolvido facilita o registo de novos pedidos e associa automaticamente os dados necessários, melhorando o atendimento e o controlo interno.

Esta solução contribui para uma gestão mais eficaz e preparada para crescer, alinhada com as necessidades reais da empresa.