

TANTALINHA

SISTEMAS DE INFORMAÇÃO I 2024/2025

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.

A empresa oferece uma ampla gama de serviços como:

- 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: Processos manuais e descentralizados

Problemas:

- 1. Comunicação via e-mail/papel
- 2. Falta de histórico de interações
- 3. Encomendas por telefone sem registo centralizado

2. OBJETIVOS DO MÓDULO

- Centralizar a comunicação com o cliente
- Registar e organizar o histórico de interações
- Automatizar pedidos de encomenda
- Melhorar a qualidade e rastreabilidade do atendimento

4. DESCRIÇÃO DO SISTEMA

Tabelas

- Cliente
- Encomendas
- ProdutosServicos
- ItemEncomendas
- Interacoes

Flow:

Processar novo pedido de encomenda

4.1 Descrição de Tabelas

Cliente: regista os dados principais de um cliente.

Relações: Encomendas__c e Interacoes__c

Encomendas: representa um pedido feito pelo cliente.

Relações: Cliente__c e Item_Encomendas__c

ProdutosServico: catálogo de produtos/serviços oferecidos pela Tantalinha.

Relações: Item_Encomendas__c

4.1 Descrição de Tabelas

ItemEncomenda: Lista de produtos/serviços incluidos numa encomenda

Relacoes: ProdutosServicos__c e Cliente__c

Interacoes: regista histórico de contactos entre o cliente e a empresa (ex: chamadas, emails, reclamações, etc)

Relações: Cliente__c

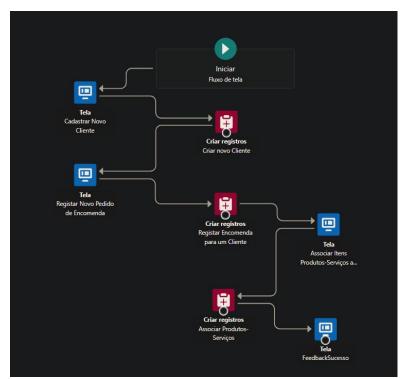
4.2 Flow

Nome: Processar Novo Pedido de Encomenda

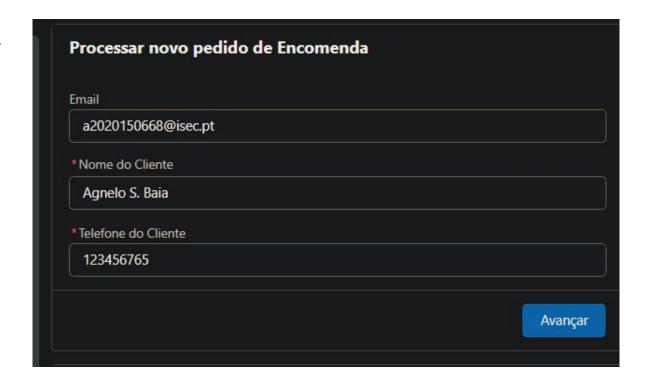
Ações:

- Criar cliente
- Registar a Encomenda
- Adicionar itens à encomenda

Resultado: cliente, encomenda(s) e itens são ligados automaticamente.



4.3 Écrans

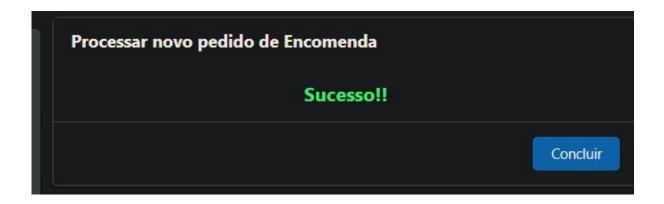


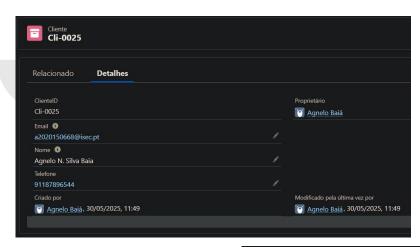
4.3 Écrans



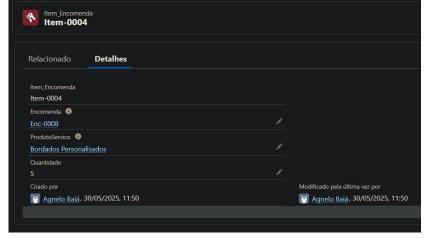


4.3 Écrans









CONCLUSÃO

A implementação deste sistema CRM permitiu centralizar e automatizar processos anteriormente realizados de forma manual e propensos a erros.

A informação relativa a clientes, encomendas e interações passou a ser registada de forma estruturada, contribuindo para um atendimento mais eficiente e fiável.

OBRIGADO!