**Objetivos Principais do Sistema**

1. Otimização do Controle de Estoque: Automatizar o monitoramento do estoque, alertando sobre a necessidade de reposição de produtos e evitando excesso ou falta de mercadorias.

2. Gestão de Vendas e Faturamento: Facilitar o processo de vendas, tanto no balcão quanto online, garantindo que todas as transações sejam registradas corretamente e que relatórios financeiros possam ser gerados.

3. Integração com Clientes: Oferecer uma plataforma para que os clientes possam realizar pedidos, acompanhar o status de suas compras, e receber notificações sobre promoções ou produtos em falta.

4. Relatórios e Análises: Fornecer relatórios detalhados sobre vendas, estoque, comportamento de clientes e outras métricas chave para apoiar a tomada de decisões.

5. Gestão de Funcionários: Facilitar a administração de tarefas e responsabilidades dos funcionários, incluindo controle de acesso e monitoramento de desempenho.

**Requisitos Essenciais**

**Funcionalidades**

- Controle de Estoque:

- Cadastro e atualização de produtos.

- Monitoramento automático de níveis de estoque.

- Alertas para reposição de produtos.

- Histórico de movimentação de estoque.

- Gestão de Vendas:

- Sistema de ponto de venda (PDV).

- Processamento de pagamentos (cartão, dinheiro, etc.).

- Integração com plataforma de e-commerce.

- Emissão de notas fiscais e recibos.

- Integração com Clientes:

- Plataforma de pedidos online.

- Cadastro e gerenciamento de clientes.

- Sistema de fidelidade.

- Notificações e comunicação com clientes (e-mail, SMS).

- Relatórios:

- Relatórios de vendas diárias, semanais e mensais.

- Relatórios de movimentação de estoque.

- Análise de comportamento de clientes.

- Relatórios financeiros detalhados.

- Gestão de Funcionários:

- Cadastro e gerenciamento de funcionários.

- Controle de acesso baseado em permissões.

- Monitoramento de desempenho e produtividade.

**Relatórios Desejáveis**

- Relatório de Produtos Mais Vendidos: Análise de quais produtos têm maior saída.

- Relatório de Produtos com Baixo Desempenho: Identificação de produtos com baixa venda para ações de marketing ou desconto.

- Relatório de Clientes Frequentes: Identificação dos clientes mais assíduos para campanhas de fidelização.

**Interações Necessárias**

- Clientes: Interface amigável para navegação, pedido e acompanhamento de status.

- Funcionários: Painel de controle para gerenciamento de estoque, vendas e interações com clientes.

- Proprietários/Administradores: Acesso a todos os dados, relatórios e configurações do sistema para tomar decisões estratégicas.

**Partes Interessadas Envolvidas no Projeto**

1. Proprietário da Casa de Ração: Responsável pela administração do negócio e decisão final sobre o sistema.

2. Funcionários da Loja: Usuários do sistema no dia a dia para gestão de estoque, atendimento ao cliente e processamento de vendas.

3. Clientes: Usuários que realizarão pedidos e compras através do sistema, tanto online quanto presencialmente.