

Declaração do Escopo

No ano 2000 o Engenheiro Civil Jorge Fernandes estava com dificuldade de encontrar emprego e então teve a ideia de comprar comércio de frios e laticínios e produtos de charcutaria, com razão social Krillmari. O empreendimento que era inicialmente para ser temporário obteve sucesso e se tornou a principal fonte de renda da família.

Aos 13 anos Jorge Fernandes Junior começou a trabalhar com seu pai Jorge Fernandes no ramo de laticínios e frios. Com o passar do tempo tornou-se dono da loja por demonstrar competência em administrar o negócio da família, ampliando com uma adega de vinhos importados e nacionais.

Em 2008 o gestor sentiu a necessidade de implementar um sistema que faz o controle de cadastros por código de barras, e procurou uma forma de fazer isso na loja por conta própria, mas em um certo momento observou que o sistema não era eficiente para as transações, pois não havia sido implementado de forma profissional e então buscou um especialista para montar o sistema da loja, após testar várias aplicações, hoje utiliza o software **SIGMA**, que possui recurso XML, que faz controle de notas fiscais de entrada e saída e controle de preços.

No início da pandemia de 2019, o comércio não estava fazendo muitas vendas pois os clientes não podiam se deslocar até a loja, então Jorge Junior percebeu que precisaria adaptar o seu negócio para vender em época de distanciamento social, e assim contratou um profissional para desenvolver um site para divulgar seus produtos, e começou a utilizar o whatsapp para pegar pedidos.

Com a implementação do software SIGMA e o site hoje :

- Atualmente tem as seguintes funcionalidades:
 - Controle de notas fiscais de entrada, saída e geração de contas a pagar.
 - Controle dos preços de acordo com valor das mercadorias recebidas.
 - O site somente mostra alguns produtos, frios e queijos, mas não tem recurso de vendas on-line.
- Proposta de melhorias de acordo com o cliente :
 - Dificuldade de precificar pesos fracionados dos frios .
 - Não existe um alerta para vendas on-line.
 - Precisa de recursos para sequenciar os pedidos, assim os pedidos são sequenciados por um formulário google.
 - O catálogo do site não tem forma de pagamento on-line.
 - Produtos fora de validade não têm recurso de baixa no estoque.
 - Melhorar as opções de cesta de produtos como tábua de frios e petiscos.
 - Integração dos produtos do site com o estoque.