Declaração do Escopo

Sistema Gostinho da Itália

Em 1996 aos 15 anos, recém-chegado em Guarulhos- SP, Cleverton de Toledo teve oportunidade de trabalhar na função de ajudante de pizzaiolo, em uma Pizzaria de tradição localizada no Centro da cidade. Onde obteve um contato real e ímpar com o cotidiano dos paulistanos, e a grande paixão que eles têm pela pizza, encontrou a oportunidade de desenvolver o que já estava agregado ao seu DNA pois, veio de uma família de padeiros e confeiteiros. Com o passar dos anos trabalhou em outras áreas adquirindo conhecimento em vendas, logística, negociação e marketing.

Casou-se em 2004 e logo mais, em 2007 voltou a trabalhar com massas e doces, se tornando enfim um Padeiro e Confeiteiro. Com mais experiência e capacitação foi trabalhar em uma empresa de Judeus, agregando ainda mais experiência junto aos costumes e receitas judaicas, ainda na área de panificação e confeitaria. Neste meio tempo, surgiram oportunidades para trabalhar como freelancer nos finais de semana para um eventual Buffet de Rodízio de Pizzas itinerante. Pôde então somar toda sua experiência na área de panificação artesanal, tradicional, confeitaria, logística e negócios a uma ideia inovadora e diferente dos conceitos de festas e eventos já existentes, dentro de um mercado que busca inovação constantemente. Em julho de 2017 deu início então, ao nascimento do Gostinho da Itália, um Buffet itinerante que traz novidades, sabor, criatividade, servindo o melhor da pizza artesanal e tradicional sempre com algo a acrescentar em cada evento.

Após tomar a decisão desse desafio, conseguiu agregar parceiros, fornecedores e correspondentes a altura dentro do que sempre espera para atender de forma surpreendente em cada evento. Os mesmos são eventuais, possibilitando uma personalização para cada evento, de acordo com a necessidade do contratante. Conta com fornecimento desde utensílios de copa, móveis, bolos e doces a profissionais alinhados à identidade do Gostinho da Itália.

Com o objetivo de melhorar o tempo e a qualidade no primeiro contato com os clientes, deseja um sistema que o ajude na comunicação inicial, passando a história da empresa, sua funcionalidade, seus valores, auxiliando nos agendamentos de degustação e eventos e facilidade para pagamentos, e visualização do contrato, mais segurança e ajuda com o marketing e divulgação.

Atualmente o stakeholder realiza toda parte de atendimento do possível contratante através de e-mail, telefonema e mensagens através dos aplicativos Whatsapp, Messenger e Instragram.

Após o contato ele segue os seguintes passos:

* Verifica a quantidade de convidados planejada pelo contratante;
* Estipula a quantidade de funcionários para o evento;
* Verifica a disponibilidade de utensílios de copa, móveis entre outras necessidades com os fornecedores;
* Envia o orçamento para o possível contratante em documento em modelo pdf, e em acordo com o desenvolvimento da negociação ele pode incluir uma degustação do serviço;
* Solicita os documentos para formalização do contrato e informa as formas de pagamento;
* Para cada cliente há uma personalização no contrato que já possui uma base, e só são acrescentadas nesta personalização as preferências particulares e de necessidades de cada cliente para cada evento.

Com a implantação do sistema, haverá uma agilidade e unificação no filtro e coleta das informações tanto para o contratante quando para o nosso stakeholder, melhorando e aumentando também o marketing, a formalização e a segurança do negócio, com as seguintes disponibilizações no Sistema Web:

* Uma Home Page contendo cardápio, fotos, vídeos, informações recentes, calendário com as disponibilidades para agendamentos, redes sociais com links de direcionamento;
* Uma página com a História e Informações da empresa;
* Um direcionamento para um formulário onde o visitante preencherá as informações para um orçamento;
* Contrato gerado ao final do preenchimento do formulário obtendo as informações preenchidas com possibilidade de impressão e um campo para assinatura do contratante;
* Um campo para upload do contrato assinado;
* Informação com as formas de pagamento aceitas;
* Uma página com o FAQ;
* O Stakeholder receberá uma notificação de cada orçamento fechado ou iniciado e irá filtrar as suas prioridades para entrar em contato e finalizar a venda do serviço, da forma que achar conveniente.