FACULDADE DE TECNOLOGIA TERMOMECANICA

Amanda Gutierres Ruza

Victor Oldani

Giovanni Mallia

**CRIAÇÃO DE UM SISTEMA ADMINISTRATIVO PARA A LOJA DE PRODUTOS DE LIMPEZA RODO FÁCIL**

SBC – 2018

**RESUMO**

O presente trabalho tem por objetivo descrever a entrevista realizada pelo aluno do curso de engenharia de computação, Victor Oldani Marostica com o senhor Jorge, proprietário da loja de produtos de limpeza Rodo Fácil, localizado no bairro Parque São Vicente, no município de Mauá. A finalidade da entrevista transcrita a seguir é servir como coleta de requisitos para criação de um sistema, visto que o estabelecimento ainda não utiliza nenhum meio de controle administrativo.

Palavras-Chave: Coleta de Requisitos, Rodo Fácil, Sistema Administrativo.

1. **INTRODUÇÃO**

Neste documento será transcrita a entrevista realizada em 07/09/2018, pelo aluno Victor Oldani Marostica com o proprietário da loja de produtos de limpeza Rodo Fácil, o senhor Jorge. A entrevista teve como objetivo coletar requisitos para criação de um sistema para a loja.

No decorrer da entrevista, foi identificado que o estabelecimento não utiliza nenhuma ferramenta para administrar a loja, bem como seus setores e variáveis do ambiente, como estoque, despesas, fluxo de caixa, etc...

Foi identificada a necessidade de criar uma ‘’departamentalização’’ da loja, ou seja, dividir a loja em seus diversos departamentos de produtos e categorizar cada um deles, além de realizar um controle de estoque e criar um mecanismo para controlar as vendas do estabelecimento.

1. **TRANSCRIÇÃO DA ENTREVISTA**

Victor - Bom dia, tudo bem? Me chamo Victor, eu estudo computação, e a gente lá na faculdade está realizando um trabalho para tentar localizar algum comércio local, assim como esse no bairro para tentar construir um sistema para eles. Vocês já usam algum aqui?

Jorge - Sistema?

Victor - É, assim, não sei para cadastro de produtos, vocês...

Jorge - Não... Cadastro não...

Victor - Mas controla estoque...?

Jorge - Também não... Como é pouquinha coisa, aí você tem como ter um programinha que faz?

V - É, então, aí a gente estava tentando entender como funciona, aí eu lembrei da lojinha aqui de produtos. Vim ver mais ou menos como funciona pra ver se a gente consegue ajudar vocês. Não estou vendendo, tá?

J - Ah (risos), está querendo fazer um estudo, né?

V - É, é só fazer um estudo, isso...

J - Ah tá, e você quer saber como que funciona?

V - É, assim, se você controla fornecedor, se você controla cliente, se controla, assim, se tem categoria de produto...

(Cliente entra)

J - Qual seu nome?

V - Victor.

J - Bom, Victor, aqui funciona assim, eu sou um MEI (Microempreendedor Individual), tá? Então, como eu sou um Microempreendedor Individual, eu tenho poucos itens. Eu ainda trabalho no obsoleto.

Por que eu ainda trabalho no obsoleto? Porque meu movimento é fraco, não é um movimento, assim, superpotente, então, eu consigo controlar ainda. Mas vai chegar uma hora que eu não vou conseguir.

Então, como eu consigo controlar? Porque eu não deixo acabar. Eu tenho aqui um setor, por exemplo, um setor de lixeiras. Então, eu sei que eu tenho esse espaço de lixeiras, conforme vai acabando eu: “*opa, estou precisando comprar lixeira”*. Aí eu vou comprar lixeira, vejo os novos modelos que tem... Venho e faço um preçozinho unitário, tá?

Ainda não tenho necessidade de usar um fichário pra lixeira porque eu também vou ao comércio alternativo, certo? Aí, mas eu também trabalho com fornecedores, certo? Aí sou bem sincero, tem fornecedor que ele me traz, por exemplo, ele me vende um álcool, ele me vende removedor, ele me vende o limpa porcelanato, né? Então, enquanto ele está aqui, tá fácil, eu sei o quanto tá faltando. Aí, quando passa para outro lugar, eu preciso ir para o departamento, porque aqui é um departamento, por exemplo, aqui é o departamento de álcool, então aqui eu tenho os álcoois de 46, de 70, de 96, álcool perfumado, aqui já entra o desengordurante, pastas...

(Cliente entra)

J - Essa loja aqui é uma loja exclusivamente para produtos de limpeza, então tudo que tem aqui é acessório para limpeza. Você percebe que aqui é só limpeza, você não tem outra coisa. Por que? Papel higiênico? Tá bom... É higiene, mas é limpeza.

V – É, limpeza pessoal, né?

J – É, limpeza. Então, tudo aqui é direcionado à limpeza. Tanto que eu tenho aqui, como eu te falei esses aqui são os removedores, tudo removedores para limpeza. Aqui vem o sabão, aí vem água sanitária, aí parte para desinfetante...

V - Entendi. E aí a parte de contas, assim, do estabelecimento... Você controla... A conta vem e paga?

J - É, mas não tem um controle.

V - Não? Como se fosse: *“ah, mês tanto, gastou tanto, mês outro, gastou tanto”?*

J - Não, não... Porque assim, isso que você ta falando eu já fiz. Eu já fiz, como? Você marca a média e aí eu fui parando de anotar.

V - Aí pega a média?

J - Aí eu pego a média e já vou.

V - E você vai seguindo aquilo?

J - Aí eu vou seguindo aquilo. Mas eu realmente teria que ter uma planilhazinha, um computador e essa sua ajuda. Também não tenho isso porque tudo isso é despesa.

V - Sim.

J - Um exemplo, logo, logo... Eu creio... Que logo, logo o governo vá me obrigar a fazer isso daí.

V - Nota fiscal?

J - É, logo ele vai, porque eu ainda não sou obrigado a pagar nota fiscal paulista, essas coisas, não sou obrigado... Mas logo, logo ele vai vir... Aí eu vou ter que fazer um programinha e expelir a nota fiscal, tá?

Por exemplo, aqui é o setor de panos. Eu tenho um departamento, então assim, quando eu vou comprar o pano, eu já compro pano, capas, já compro tudo que eu tenho que comprar. Eu tenho um departamento de vendas, aqui de estoque, e tenho também lá onde eu vou comprar.

V - Entendi.

J - Então onde eu vou comprar, eu também já passo, já entro na loja, entro na outra, saio... É tudo no segmento. Hoje em dia facilita.

V - E quais são mais ou menos, assim, os departamentos que teriam? Todos, pra a gente ter noção...

J - Bom... Tem os desinfetantes, tem as lixeiras... Então, é justamente isso, ó, por exemplo, ali ficam os cestos para a roupa. Normalmente ficam os cestos para a roupa, aí vem... Baldes, baldes abertos, lixeiras, lixeiras em geral, tá?

V - Certo.

J - Aí eu pego aqui, ó, os desinfetantes pequenos, aqui o setor de desinfetante pequeno. Quando eu comprar um desinfetante desses, então eu já ponho aqui. Aí, aqui já é um departamentozinho pequenininho, né? Por exemplo, limpezas para a cozinha, né? Assim, uma limpeza mais pesada, um produto que limpa forno, entendeu?

V - Uhum.

J - Uma limpeza mais assim... Pra uma limpeza mais pesada, eu já entro aqui, eu tenho óleo, vaselina, acetona, são removedores... Já são... Como que a gente pode falar? Digamos, desengraxantes em geral, né?

V - Certo.

J - Aí eu já entro na parte do carro. Aí que vem silicone para carro, shampoo para carro. Aí, já é no carro.

V - Parte automotiva.

J – Isso, parte automotiva. Aí para carro eu já vendo instrumentos, que, ó, tem silicone, shampoo, limpa pneu, esponjas, tá?

V - Uhum.

J - Aí quando entra na no setor de roupas, aí eu já tenho aqui, ó, eu tenho os corantes, o sabão, os grampos, os varais, é tudo... é pequeno, mas é...

V - Bem completo!

J - Aí já é a parte de cozinha.

V - Cozinha?

J - É, cozinha. Parte de brilho, ó, parte de brilho, limpa alumínio, tá?

V - Tá certo.

J - E aí é que dá uma mudadinha*.* Aqui é mais para roupa. Essa parte aqui fica pra roupa. Isso aqui deveria ficar em cima. Eu coloquei, mas ele não fica em cima.

V - Beleza.

J - Aí aqui fica roupa. Aí vem a parte de roupa, ó, aí vem o sabão, sabão liquido, água sanitária, alvejantes, amaciantes... Entendeu?

V - Sim.

J - Esse aqui também é para roupa, aí você vê que está... É um departamento pequenininho, mas vende.

V - E, assim, se fosse ter um sisteminha aqui na loja, o que o senhor gostaria que tivesse nele? Assim... Para cadastrar venda, estoque... Que tipo de coisa que o senhor gostaria de ter?

J - É, na realidade, é assim, ó... Você não pode deixar nada fora.

V - Certo.

J - Tem que colocar tudo, tudo, tudo dentro. Então, o que teria que fazer é departamentalização, conforme eu estou te falando.

V - Fazer...

J - Fazer tudo assim. Então, teria o departamento de cestos...

V - Aham.

J - Então, cestos, cestos pra roupas, tá? Então, o que seriam? Seriam esses. Aí vem baldes. Aí, por exemplo... Aqui desse lado eu tenho cestos também, mas esses aqui já são cestos fechados e multiuso, entendeu?

V - Sim.

J - Já são outros tipos de cestos. Então, o departamento tem que ser meio que isso aí... Departamento de removedores... Mas assim, não só nome de removedor, daí vem a cera... Vem ó... Esse limpa... Deixa-me ver aqui... Porcelanato. Entendeu?

V - Uhum.

J - Eu tenho aqui, ó, esses aqui já são os desengraxantes, entendeu?

V - Certo.

J - Aí já é outro departamento. E aí assim... a gente já entraria no desinfetante também... Pra janela, aí já entraria em outro...

V - Uhum.

J - Aí para a roupa, está aqui, né? Aí tudo isso aqui é para roupa. Isso aqui é limpeza. Aí aqui vem, né... Aqui vem higiene pessoal, também que é limpeza.

V - Certo.

J - Aí aqui é vassoura. Aqui a gente entraria no departamento de vassouras.

(Cliente entra)

J - Aí a gente vem para cá. Quando chega aqui, a gente tem o departamento de... Aí vêm sacos né. Departamento de sacos, sacos para limpeza. Aqui já são capas de máquinas... Aqui vêm toalhas, departamento de toalhas, né? Aventais, né?

(Cliente entra)

J - Aí, eu tenho, ó, descartáveis, copos descartáveis, pra festinhas...

V - Uhum. E só uma perguntinha: no caso de a gente guardar um produto na memória do computador, o que o senhor gostaria de saber dele? Assim... O preço, né? Para que possa vender...

J - Ah, sim!

V - A categoria do produto... Assim, se ele é de limpeza, se ele é de higiene pessoal...

J - Ah sim, é isso, isso.

V - O que mais você acha que ia precisa saber?

J – Hum... No meu caso aqui, como eu só trabalho com limpeza, então, é limpeza. Mas também tem alguma coisa que entra como limpeza e higiene pessoal.

V - É, tem o que é automotivo... Tem o que é balde...

J - Isso.

V - Ia precisar guardar o tipo.

J - É, vou te dar um exemplo: automotivo? Você vai à ficha de automotivo. Limpeza pessoal? Então... O que eu tenho de limpeza pessoal? Acetona...

V - Uhum.

J - Né? O que é esse daqui? A lixa para pé.

(Cliente entra)

J - Aí tem, ó, inseticida.

V - Ah, sim.

J - Aqui ó, como o setor é pequeno, você vai à cozinha, têm produtos de limpeza.

V - Aqui é a parte de buchas?

J - Isso! Aí vem o setor de buchas, vem o setor de rodos... Aí você pega escovas... Um exemplo... Aí tem o setor de rodos. Aí tem isso aqui, que é derivado...

V - Você falou buchinha?

J - Desentupidor, tá? De privada. Aí vem elétrica, aí vem aqui a hidráulica.

V - Então, ia precisa saber, assim, mais o valor e a qual categoria de produto dele...

J – É... Categoria, valor...

V - E seria bom manter um controle de estoque... Quanto que tem, mais ou menos...

J – É. No meu caso, eu só compro pra a loja.

V - Uhum, você só vai repondo.

J - Eu só vou repondo. Eu já compro, já faço uma compra.

V - Entendi.

J - Por causa do giro. Certo?

V - Do giro?

J - Um giro, hoje, ele tem que rodar 4 vezes no mês.

V - Fazer 4 compras durante o mês?

J - Fazer 4 compras no mês, esse seria o ideal.

V - Entendi. Bom, acho que é isso, então. Acho que deu para entender.

J - Deu para você entender?

V - Deu.

J - Deu? Aí aqui ó, o setor de pilhas. Setor de cola, tá?

V - Beleza.

J - E os departamentos existem. É pequenininho... É diferente do Carrefour, né? Mas é a mesma coisa.

V - Tem os mesmos departamentos.

J - É.

V - Tá bom, então. É *"seu Jorge"*, né?

J - Jorge, isso.

V – Então obrigado, por hoje seu Jorge. Aí, se a gente conseguir fazer tudo o que o senhor falou, quem sabe, a gente vem aqui e consegue instalar para o senhor.

J - Aí, no caso, depois vai ter o comprimento, tem que ter *face.*

V - Tem que ter o que?

J - *Face.* Então, a gente vai também controlando né

V - Tá...

J - A gente não utiliza esses nomes aqui, mas a gente sabe que existiu já um dia.

V - Seu *face*?

J - O *face*, o *face* do produto.

V - O que é *face* do produto?

J - O *face* do produto é a frente. O quanto ele tem de frente, o quanto ele tem que ter de fundo.

V - Ah, tá. Como se fossem as dimensões dele?

J - A dimensão, a dimensão no espaço. O espaço... Cada produto tem que ter o seu espaço.

V - Ah, verdade.

J - Entendeu? Para rodar 4 vezes. Então, conforme a rotação. Então, eu vou ter um espaço para ele rodar uma vez por semana. Então, eu faço compra uma vez por semana.

V - Ah, entendi.

J - Eu vou ter espaço para ele rodar uma vez por mês. Então, eu vou ter aquele espaço pra chegar e colocar. Assim eu mantenho o estoque.

V - Entendi.

J - Beleza?

V - Valeu, então. Brigadão.

J - Falou, bom trabalho!

V - Pra você também!

J - Tchau!

V - Tchau!

1. **CONCLUSÃO**

Após a realização da entrevista, foi possível identificar os requisitos básicos do *Software* a ser desenvolvido para o estabelecimento, tais como:

a) Controle de vendas,

b) Controle de estoque,

c) Controle de fluxo de caixa,

d) Controle de despesas e contas do estabelecimento;

Além disso, a entrevista apresentada servirá de base para criação do caso de uso e do modelo de domínio do programa.