

Lista de Características

Descrição das Características

#	Característica	Descrição
1	Acesso na SEFAZ	O responsável pelo fiscal ira consultar no site da SEFAZ, se a empresa que está trazendo a mercadoria, possui o cadastro ativo, para que possa ser recebido
2	Consultar Boa Vista	O sistema terá a função de importar o XML , onde o sistema terá um vínculo com o aplicativo da Boa Vista, onde será consultado dos os itens do XML.
3	Certificado Digital	Certificado Digital, ele é instalado na máquina e no servidor de dados, para que possa imprimir notas fiscais em nome da empresa, o que é mais utilizado é o certificado A1.
4	Cadastro de Fornecedor	Ter todo os dados dos fornecedores
5	Controle do Estoque	O sistema deve ter um controle de estoque mais assertivo e mais detalhista, fazendo com que diminua minhas avarias e que não compre produtos a mais
6	Ajuste de preço	Ajuste de preço mais flexível, á calculado com o imposto da nota, mesmo a mercadoria sendo de outro estado.
7	Cadastro de produto	Cadastro de produto completo onde haja, categorias, subcategorias, linha do produto, código EAN e DUN mais atualizado, e que se adeque aos novos produtos do mercado
8	Cadastro de Usuários e Funcionários	O RH precisara ter autoridade no sistema, para que possa cadastrar os usuários e funcionários, novos da empresa, com todas as informações necessárias, onde através deste cadastro, será realizado o pagamento e o monitoramento de vendas e localização
9	Associação de Usuários	O responsável técnico da empresa da área de tecnologia, associa o usuário a tabela de preço, valores e equipe de vendas.
10	Monitoramento	Através do aplicativo da HOPE, o responsável pelo monitoramento, visualiza toda a rota do vendedor através de um GPS totalmente em plataforma web, onde é sincronizado com o sistema, e mostra o total de clientes visitados e os que falta a visitar
11	Cadastro de novos clientes	O vendedor poderá cadastrar novos clientes, através do aplicativo HOPE, onde ele colocará todos os dados informados pelo cliente, estes dados será enviado para a nossa equipe de análise e assim completando o cadastro

12	Administração de Vendas	A equipe responsável pela administração de vendas na empresa, irá receber os pedidos de venda do vendedor e registrará no sistema todos os pedido lançados pelo vendedor, fazendo a liberação dos pedidos, após a aprovação do financeiro
13	Pedido de Separação	O líder da expedição, terá acesso ao pedido de separação do cliente, onde ele faz a consulta do que será entregue e pede para a equipe separar os produtos
14	Romaneio de Separação	O conferente recebera o romaneio de separação, com todas as informações cadastradas do pedido, fabricante, motorista, número do pedido e quantidade.
15	Fechamento de entregas vencido o prazo	O sistema deve automaticamente encerrar uma entrega assim que a data limite para a mesma é atingida, focando sempre em entregar os produtos no prazo
16	Baixa no sistema	Líder irá dar baixa no sistema, dos pedidos que forem separados, assim abatendo no estoque atual de mercadorias, de acordo com a entrada das notas
17	Romaneio de Rota	Após a baixa do pedido de separação no sistema, o responsável irá vincular os pedidos, ao motorista que atenda a região que consta nos pedidos
18	Emissão de Nota fiscal	Líder da expedição, irá gerar a nota fiscal, através do número do pedido, com todas as informações correta e liberada pela SEFAZ
19	Entrega dos Canhotos da Nota	A tesouraria faz a conferência dos canhotos, que é recebido pelo motorista, e faz o pagamento do frete, de acordo com a tabela do sistema, sendo assim dando baixo nos pedidos entregue
20	Gestão Estratégica de Vendas	O Diretor junto com os coordenadores de vendas terá a possibilidade de criar e administrar as rotas dos vendedores, onde será realizado um roteiro para que cada um possa atender de acordo com seu fabricante específico
21	Campanhas e promoções	O responsável da administração de vendas junto ao diretor, faz o planejamento de campanhas e promoções, para cada fornecedor, lançando preços promocionais e prêmios exclusivos, por cada meta alcançada para os fornecedores participantes
22	Avisos de desconto	A administração de vendas junto com o líder da expedição, cria preços promocionais, com produtos que estão próximos a avarias, para que possa limpar o estoque e evitar perdas, e estas promoções são lançadas para os vendedores através do aplicativo HOPE, e eles ir na aba observações ou no próprio cadastro do cliente
23	Mensagem de cadastro incompleto	Quando o vendedor cadastrar um cliente novo através do tablet, se por falta de algum dado que o cliente não possua em mãos, ele deve deixar avisado na aba de observações, que este dado está faltando, para que a equipe de administração de vendas, possa pegar este dado que falta, no site da receita e atualizar no cadastro

24	WhatsApp	Utilizar o WhatsApp para assuntos sobre suporte do sistema e dúvidas
25	Identificação dos funcionários	Os funcionários deverão disponibilizar fotos 3x4 para que seja incluso na identificação do sistema
26	Reunião do Grupo	Através das metas de vendas que são registradas no sistema, terá uma reunião mensalmente, para que mostre o progresso de cada vendedor, sendo assim elevando aqueles vendedores com vendas baixa
27	Upgrade na empresa	Manter os funcionários atualizado com tudo o que há de novo em nosso sistema,
28	Avaliação participativa	O diretor junto com os supervisores de vendas, uma avaliação sobre a participação de todos da equipes.
29	Avaliação dos vendedores	Através dos arquivos retroativos, que são gerados pelo sistema todo fim de mês, sai o ranking de melhores vendedores, e os fabricantes que eles bateram a meta, assim tendo uma melhor avaliação
30	Fórum de discussões	O sistema deve possuir um fórum de perguntas e respostas para que possa atender melhor a necessidade dos clientes, referente ao sistema
31	Avisos via WhatsApp	O sistema deve permitir o envio de avisos para quaisquer um dos atores, em qualquer tempo. Estes avisos devem ser entregues via E-mail. Tais avisos devem ficar armazenado no banco de dados da empresa ou similar.
32	Resumo de Entregas	No fim do dia, o vendedor responsável terá um resumo de todos os clientes que ele visitou e todo os pedidos lançados através do aplicativo mobile
33	Backup de Clientes	O sistema deve permitir um backup completo de cliente, para que se por acaso precise associar ela a outro vendedor ou tiver problemas com o servidor, nós possuímos um backup reserva.
34	Avisos via E-mail	O sistema deve permitir o envio de avisos para quaisquer um dos atores, em qualquer tempo. Estes avisos devem ser entregues via WhatsApp ou ferramenta similar. Tais avisos devem ficar armazenado no banco de dados da empresa ou similar.
35	Acesso Mobile á Área de Vendas	Os Vendedores terá uma área exclusiva que ele terá acesso a carteira de cliente, linha de produtos, verbas e cadastros entre outros.
36	Envio de uma venda para outro vendedor	O sistema deve dar a possibilidade de outro vendedor atender o cliente de outro, pois assim quando o mesmo falta no cliente, outro possa atender no lugar e fechar o pedido(Venda).
37	Cancelamento	O vendedor pode, a qualquer momento, realizar o cancelamento do pedido do cliente, colocando nas observações o motivo de ter cancelado.

38	Tabela de Preços	O sistema tem que ter uma tabela já com os preços para cada cliente específico, como por exemplo: Supermercado, Mercado, Mini Mercado entre outros. Cada tipo de mercado tem um valor diferente por questões de quantidade comprada
39	GPS do Vendedor	No aplicativo HOPE, ele ativa o GPS do aparelho automaticamente, para que possamos monitorar se o vendedor está seguindo a rota de acordo com o que foi montado, verificar se ele está trabalhando e se houve algum problema indevido no caminho
40	Controle de Acesso	Os Vendedores por obrigação, a hora do seu cadastro é gerado o famoso nome de guerra, ele é utilizado como um código interno dentro do sistema, para que possamos identificar e realizar pagamentos, pedidos entre outras tarefas
41	Consulta de Vendas	No aplicativo HOPE, o vendedor poderá ver todas as vendas do dia que ele fez e o quanto em moeda ele conseguiu e também se a meta por fabricante foi alcançada.