# 

# Especificação de Projeto

## Projeto: GESTÃO DE VENDAS

Emerson Capreti

Diretor Executivo

**Intuiti Soluções Tecnológicas**

Conteúdo

[Especificação de Projeto 1](#_Toc448481972)

[Projeto: GESTÃO DE VENDAS 1](#_Toc448481973)

[Objetivo 3](#_Toc448481974)

[Patrocinador 3](#_Toc448481975)

[Atores Participantes 3](#_Toc448481976)

[Atores sistêmicos 3](#_Toc448481977)

[Empresas 3](#_Toc448481978)

[Tipos de Contrato 4](#_Toc448481979)

[Tipos de Evento 5](#_Toc448481980)

[Meios de Pagamento 5](#_Toc448481981)

[Extrato Financeiro 5](#_Toc448481982)

[Antecipação de Venda Não Performada 6](#_Toc448481983)

[Antecipação de Venda Performada 6](#_Toc448481984)

[Componentes de uma solução de venda 6](#_Toc448481985)

[Processo de Vendas 6](#_Toc448481986)

[Integração 7](#_Toc448481987)

[SAP 7](#_Toc448481988)

## Objetivo

Este documento tem por objetivo descrever as necessidades de gestão, controle e integração do sistema de vendas da Compreingressos e SAP.

## Patrocinador

Claudio Cruz

## Atores Participantes

Comercial: Tarciso, Carol, Luiz

Compras: Fran

Financeiro: Fran

Contabilidade: Diego (Alencar)

Auditoria e Controle: Nicolau

## Atores sistêmicos

SAP

Middleway

## Empresas

Os contratos serão efetivados por empresa, quer dizer, quando um Teatro fecha um contrato, esse contrato é fechado com uma empresa do grupo, que podem ser:

- Ticketspay

- Bilhetron

O agenciamento dos pagamentos poderá ser feito por uma das empresas contratadas (Ticketspay ou Bilheteron), pela Oito Invest ou pela empresa do cliente.

O seguinte cenário de pagamentos se compõe:

1. Agenciamento pela TicketsPay ou Bilhetron
2. Agenciamento pela Oito Invest
3. Agenciamento pelo Cliente
4. Venda feita por outro parceiro e agenciamento feito pela Oito Invest

## Tipos de Contrato

**Teatro:** o contrato é firmado diretamente com o teatro. A Compreingressos é responsável pelos pagamentos. Parte do pagamento é pago ao Teatro, parte ao Produtor e partes para os atores da peça.

**Produtor:** o contrato é firmado diretamente com o produtor. A Compreingressos é responsável pelos pagamentos. Parte do pagamento é pago ao Teatro, parte ao Produtor e partes para os atores da peça.

**Cota de Ingressos**: pode ser fechado um contrato para venda de uma parcela dos ingressos do evento dele. Faz-se necessário uma tela para o CONTRATANTE validar o voucher para que ele tenha segurança de que o ingresso foi realmente vendido na CompreIngressos.com e que ele receberá por isso. Talvez valha a pena pensar numa rotina de baixa de ingressos.

## Tipos de Evento

Os eventos são classificados por segmento, conforme tabela:

|  |  |
| --- | --- |
| Segmentação (Grupos) | Gênero (tipo de evento) |
| Cinema | Comédia, Drama, Etc |
| Circo | Circo de Bonecas, Circo de Animais |
| Clássicos | Opera, Concertos, Orquestras, etc |
| Dança | Contemporânea, Classica, Etc |
| Especiais | Vivencia no SPA, Etc, Palestras, Cursos, tudo o que não encaixa em outras categorias. |
| Esporte | Futebol, Volei, Tenis |
| Exposições e Museus | Jimi Hendrix, Dinos na Occa |
| Mega Eventos | Rock Rio, LollaPalluza, |
| Festas e Baladas | Balada Mix, Festa da Uva, Festas de Rodeios, AquaPlay |
| Shows | Milton Nascimento, Zeca Pagodinho, Artistas Juntos ou Individuais |
| Teatro | Comédia, Drama, Stand UP, etc |
| Parques e Atrações Turísticas | HopiHari, VivaParque, etc |

## Meios de Pagamento

Atualmente, a Compreingressos trabalha com a Braspag como principal adquirente para recebimento das vendas. O valor da venda é depositado em conta bancária da Compreingressos para posterior repasse aos parceiros de negócio que são os Teatros, Produtores, Atores, etc.

O objetivo deste projeto é permitir que o adquirente seja configurável permitindo que o valor da venda seja recebido pelo parceiro (Teatro, Produtor, etc). Neste caso, os valores dos serviços prestados pela Compreingressos são faturados contra o parceiro para pagamento futuro.

## Extrato Financeiro

Para garantir uma gestão completa das operações, é necessário criar um extrato financeiro para que o cliente possa fazer o acompanhamento. Além do acompanhamento das transações, o cliente vai utilizar a plataforma para solicitar saques dos valores a receber. Os valores dos saques podem ser depositados diretamente em outras contas pré-cadastradas do produtor, mediante taxa de serviço. Somente contas pré-cadastradas e autorizadas pelo cliente poderão ser utilizadas nesta operação.

É muito comum também, os produtores solicitarem antecipação de valores para fluxo de caixa. Como o SAP tem um módulo de análise de crédito, vamos utilizar desta ferramenta para gerir o montante financeiro que o cliente pode solicitar.

Para antecipação, existem dois modelos de negócio:

### Antecipação de Venda Não Performada

Vendas não performadas são valores que não foram ainda vendidos. A partir de uma análise de crédito, negociação de tarifas e aprovação da diretoria, o produtor pode solicitar um adiantamento de valores. O sistema precisa verificar no SAP, módulo de análise de crédito, qual o valor de crédito aprovado e o valor de crédito disponível (aprovado – comprometido). Somente este valor poderá ser antecipado.

### Antecipação de Venda Performada

Vendas performadas são valores que já foram vendidos pelo sistema e podem ser antecipados mediante negociação prévia de taxas e aprovação da diretoria.

## Componentes de uma solução de venda

Desktop: Sistema de bilheteria VB

E-commerce: Sistema de venda web Middleway

PDV: Sistema de venda via web browser

CallCenter: Sistema de venda via web browser

Captuvo: Dispositivo de leitura de códigos de barras e códigos 2D

Leitor de Códigos de Barras e 2D

Catracas para controle de acesso

Sistema de controle de acesso

POS Skytef: Sistema de venda por POS

Totem: A definir

Pinpad: permite pagamento na bilheteria com cartão

POS Cielo: permite pagamento na bilheteria com cartão

Outros equipamentos: Impressoras, nobreak, roteador, tablets, etc

Pessoal: as soluções de venda podem incluir funcionários para operar os sistemas.

# Processo de Vendas

O processo de vendas começa no SAP a partir do registro da oportunidade de negócio. O seguinte funil de vendas é utilizado pela empresa:

## Integração

É previsto para este projeto, as seguintes integrações entre sistemas:

### SAP

O início do processo de vendas é no SAP, a partir do módulo CRM, onde o registro da oportunidade é feito, as cotações com as condições comerciais do contrato são colocadas e aprovadas. Uma vez o contrato fechado, precisamos levar esse contrato com as informações comerciais para o sistema de gestão de vendas.

Todas as transações de vendas, estornos, cancelamentos, antecipações e saques serão encaminhados para o SAP para contabilização e pagamento.