

REQUISITOS DE VISÃO GERAL - SISTEMA LIVRARIA

1) GERENCIAMENTO DE VENDAS

- a) Funções: registro/alteração/remoção de vendas e migração de reservas para venda
- b) Modo de venda: cartão de crédito, cartão de débito, dinheiro
 - i) Parcelas no cartão de crédito: 2 a 4x
 - ii) Bandeiras de cartões (?)
 - iii) Porcentagem de desconto dependendo do valor da venda (?)
 - iv) Atribuição da venda ao cliente no sistema
 - v) Associação da máquina de cartão com a conta corrente (taxa em %)
 - vi) Emissão de nota por venda em cartão
 - vii) **SEM FIADO OU PAGAMENTO APÓS A VENDA**
 - viii) Verificação da porcentagem da venda para o faturamento líquido e bruto (opcional)
- c) Associação das vendas com o estoque (baixa automática do estoque)
- d) Associação das vendas com o caixa
- e) Relatórios de vendas filtrando o período
- f) Atribuição de % de venda por vendedor (rendimento e aproveitamento)
- g) Emissão de nota fiscal por venda
- h) Emissão de recibo de venda para cliente
- i) Previsão de vendas do dia, baseado no histórico (dia/semana/mês) para análise futura com big data
- j) Relatórios de produtos mais ou menos vendidos (filtro por período)
- k) Escolha dos produtos na venda
 - i) Identificação: código de barras único ou RFID tag
 - ii) Leitura: leitor de código de barras ou antena RFID
- l) Alternativa de venda: reserva de produtos, com no máximo 2 dias

2) GERENCIAMENTO DE RESERVAS

- a) Alternativa a venda dos livros
- b) Reserva realizada no nome do cliente, com vínculo do livro com o cliente por 2 dias no máximo

3) GERENCIAMENTO DE ESTOQUE

- a) Associação do estoque com as vendas (baixa automática do estoque)
- b) Associação com a reserva de produto: baixa especial do estoque e atribuição à uma lista de reserva, a qual retorna para o estoque normal após 2 dias
- c) Saída: vendas (normais, promoções), sorteios, doações (somente a igrejas de produtos com mais de 6 meses de estoque)
- d) Entrada: compra com fornecedores/distribuidores, consignação (parcerias com livrarias parceiras), compra independente (livrarias, encomendas), doações e estorno (produtos defeituosos)
- e) Funções: cadastro de produto, baixa de produto (associado à vendas ou estoque desatualizado), atualização de produto (entrada de estoque, alteração nos valores/dados)
- f) Associação do estoque com os fornecedores (com geração de relatórios)
- g) Associação do estoque com consulta de preços (pesquisa para compra, pesquisa para venda, pesquisa individual)
- h) Consulta de estoque por níveis de permissão (pelo sistema ou online)
- i) Relatórios de baixa/inserção de estoque e aumentos/baixas nas vendas e aquisições com fornecedores
- j) Associação do estoque com o caixa

4) GERENCIAMENTO DE CLIENTES

- a) Funções: cadastro (básico e avançado) de clientes, alteração cadastral e remoção
- b) Associação de clientes às vendas/reservas
- c) Relatórios das quantias de compras feitas por clientes (por período com possível programa de fidelidade/desconto para clientes)
- d) Relação e marketing com clientes

- i) Envio de e-mail marketing (mailing) com novidades, promoções, pesquisas
- ii) Propagandas pelas redes sociais de acordo com os interesses dos clientes
- iii) Pesquisas de opinião de mercado ou polls de satisfação por e-mail ou presencial

5) GERENCIAMENTO DE FORNECEDORES

- a) Funções: cadastro (tipo de fornecedores, taxas, valores de atuação), alteração (mudança de taxas, influenciador no caixa), remoção
- b) Associação de fornecedor ao estoque/caixa (quantidade de entrada de produtos e pagamento bruto)
- c) Verificação de pagamento (30/60/90 dias, boleto à vista/à prazo, etc)
- d) Porcentagem de retorno/desconto por vendas/compras
- e) Relatórios de encomendas e relação de vendas x encomendas

6) GERENCIAMENTO DE CAIXA

- a) Funções: entrada (faturamento, fluxo de caixa, capital de giro), saída (gastos/despesas gerais, investimentos, patrocínios, compra de estoque)
- b) Associação do caixa com as vendas/fornecedores
- c) Análise de fluxo de caixa (renda bruta/líquida), fechamento de caixa (diário/semanal/mensal com lucro ou prejuízo)
- d) Relatórios de caixa e previsão dos próximos meses (fechamento e possíveis alternativas)
- e) Associação do caixa com o estoque (verificação de compra no negativo, previsão das próximas compras relacionadas com o valor existente em caixa - controle de saída e entrada)