Declaração do Escopo

Grupo Bunker Solutions

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Aluno | RA | E-mail | Celular |
| Alexandre Augusto Oliveira Queiroz | 1900960 | alexandre.queiroz@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 98779-8280 |
| Bianca Gama Costa | 1900421 | bianca.costa@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 96544-1528 |
| Gabriel Santos da Rocha | 1900454 | gabriel.rocha@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 95477-8065 |
| João Vitor D'Arienzo Melo e Silva | 1802472 | joao.e@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 95463-8557 |

Bar e Lanchonete

|  |
| --- |
| Tema |
| Bar e Lanchonete - Sistema &Comercial |

Fundada em 19/02/2012, a Mega Lancheteria iniciou suas atividades oferecendo diversos pratos comerciais, lanches, sucos e porções, num ponto comercial, localizado no bairro Bom Retiro, São Paulo, próximo à estação Tiradentes do Metrô.

No início o proprietário Ricardo recebeu vários comentários desmotivadores, do tipo, que o negócio não daria certo, mas, mesmo assim, resolveu arriscar. No início o movimento era pouco, por ser um estabelecimento novo. Mas após alguns meses ele já contava com vários clientes. Atualmente, devido à concorrência, junto com a crise, houve um declínio no faturamento, mas mesmo com estas dificuldades o trabalho continua, palavras do proprietário Ricardo.

Conhecida no bairro, possui clientes fixos, incluindo moradores da região, e trabalhadores dos comércios próximos. Ainda conta com os clientes que são estudantes das faculdades próximas.

O estabelecimento preza o respeito e bom atendimento ao público. Visando sempre o conforto e satisfação do cliente. O horário de funcionamento do estabelecimento é das 6:00 horas até as 23:00 da noite. Conta com o proprietário Ricardo, o gerente, e 3 funcionários para atender o público.

O horário com o maior fluxo de clientes é por volta das 11:00hrs às 14:00hrs. O ticket médio de cada cliente está na faixa de R$30.00.

O cliente espera que o sistema aumente a produtividade do local, reduzir os gastos e ter um controle de estoque para gerenciar os produtos, controle de vendas para acompanhar o faturamento, relatórios sobre as vendas e produtos.

Atualmente, o estabelecimento realiza os pedidos dos clientes em comandas de papel, nessa anotação consta o produto e a quantidade de cada item.

O controle de estoque é realizado apenas pela simples conferência, por exemplo, caso o produto está com poucas quantidades no estoque, ele anota na ficha para realizar o pedido junto ao fornecedor.

No gerenciamento de vendas, também não há nenhum tipo de controle. Os clientes vão ao caixa com a comanda e o responsável por receber o pagamento faz o cálculo dos itens da comanda, e recebe o valor em dinheiro ou cartão.

Com foco em melhorar esta situação na qual o cliente se encontra, o nosso time de desenvolvimento de Software deseja implementar em seu estabelecimento um sistema de que vai possuir as seguintes funções: Controle de estoque, de vendas e financeiro. Substituindo assim o uso da simples conferência manual dos itens armazenados no estoque, o recebimento do pagamento e o pagamento das duplicatas feitos de maneira manual.

Acreditamos que este sistema implementado trará benefícios como: Redução do tempo desperdiçado pelo cliente ao fazer a contagem do estoque de maneira manual sem ter a noção de quais itens acabou e ele precisa repor evitando assim atrasos na reposição e excesso dos itens. Considerando que esta contagem de maneira manual pode trazer maior probabilidade de erros, com o uso do Software o cliente teria um maior controle sobre dos dados.

**Controle de estoque**

Com o controle de estoque ele poderá cadastrar seus produtos, seus fornecedores permitindo incluir, alterando ou até mesmo inativar sempre que necessário.

Essa solução se compõe com os seguintes itens:

* Códigos de barras;
* Descrição do produto;
* Categoria;
* Quantidade;
* Valor unitário.

Os fornecedores com os campos:

* CNPJ;
* Inscrição estadual;
* Nome empresarial;
* E-mail;
* Endereço;
* Telefone;
* Contato.

Com estimativa de desenvolvimento de **4 meses**.

**Comanda Digital**

A comanda digital, agilizará o processo de atendimento ao cliente. O pedido gerado pelo atendente irá diretamente à cozinha.

Essa solução se compõe com os seguintes itens:

* ID da comanda;
* Produtos;
* Quantidades;
* Observações do pedido.

Com estimativa de desenvolvimento de **4 meses**.

**Controle de vendas**

O controle de vendas ou caixa, será responsável por receber os pedidos gerados pela comanda digital e gerar um registro de venda no sistema.

O processo utilizando as comandas digitais será ágil, pois não haverá necessidade do responsável pelo caixa ficar somando os valores da comanda. Ao finalizar a comanda, o estoque será automaticamente atualizado conforme os produtos e quantidades descritas na comanda.

Essa solução se compõe com os seguintes itens:

* ID do pedido;
* ID da comanda;
* Produtos;
* Quantidade;
* Valor unitário;
* CPF do cliente;
* Data e hora;
* Forma de pagamento.

Com estimativa de desenvolvimento de 4 meses.

Sem contar que o cliente contará com uma maior segurança nos dados das vendas realizadas, uma vez que ao finalizar o pedido do cliente, os funcionários jogam fora o papel no qual foi feita a comanda. Assim pode-se notar que o dono do estabelecimento não saberá de onde vem o dinheiro das vendas e se esses valores estão realmente corretos. Com o sistema, estes dados seriam armazenados e ele contará com uma informação precisa.

Proporciona também a tomada de decisões mais rápidas e a redução de custo por parte do cliente, com as informações na palma da mão, ele saberá o momento certo de repor o estoque, saber quanto foi vendido no dia, qual dia vende mais pratos, qual foi a média de venda, entre outras coisas.

Na primeira reunião, ficou evidente que o projeto seria todo desenvolvido sem utilizar características de um sistema em uso. Pois o cliente não possuía nenhum sistema de gestão. Foi verificado que os produtos necessitariam de um controle de validade, pois se tratando de produtos alimentícios, sua validade é por um curto período de tempo.

Com base nas informações colhidas, ficou evidente que será construído um sistema a partir do zero, para cobrir todas as deficiências que o cliente sofre em determinadas tarefas do seu dia a dia. Deixando de lado possíveis legados de sistemas anteriores.