Declaração do Escopo

**PADARIA ARTESANAL COPÃO**

Alex Rocco dono da padaria Copão, é formado em administração e atuou no ramo por 14 anos. Deixou o trabalho antes mesmo da pandemia, e resolveu focar no que realmente gosta.

Após a morte de sua mãe, começou cursos de panificação, viajou para Portugal, onde conheceu padeiros renomados e voltou ao Brasil. “Quando mudei para o edifício Copan, senti a falta de boas opções de lugares para comprar pão por perto”.

Alex começou a fazer seus primeiros pães em seu apartamento, no começo era somente para seu consumo, depois começou a vender para amigos próximos e em 2020 em plena pandemia decidiu transformar aquilo que tanto ama em profissão, e começou a vender pães por delivery e também dentro de um dos edifícios mais importantes da cidade de São Paulo, o Copan.

Devido a pandemia do coronavírus, as demandas do seu negócio cresceram mais rápido do que o esperado, e hoje o empreendedor vende cerca de 250 pães por semana para clientes moradores do edifício, onde estão 30% dos seus compradores. “Cresci em um mês, o que demoraria seis meses em uma situação normal”, conta ele.

Com o objetivo de melhorar a gestão do seu negócio e otimizar seus processos, a Padaria Copão deseja desenvolver um sistema de gestão que se adapte ao seu modelo de negócio e um site institucional com um blog para melhorar a interação com seus clientes.

Na gestão atual, os clientes conhecem o negócio através do Instagram da padaria e por lá eles entram em contato pelo Direct ou pelo Whatsapp, e fazem seu pedido para ser retirado no estabelecimento ou entregue via delivery. E as informações como pedidos, produtos, tabelas de preço e clientes são gerenciadas por planilhas de excel.

Após o cliente fazer contato para realizar o pedido, o mesmo é registrado em planilhas de excel, no formato delivery utiliza-se a plataforma Borzo, que cuida do cálculo de frete e das entregas, um funcionário deve colocar as informações de peso e medidas dos produtos e informar o endereço e horário de coleta e entrega do pedido.

O sistema de gestão deve conter áreas de produtos, clientes, planos de assinatura e pedidos. E entrega, onde podemos cadastrar, buscar e ver as informações do cliente como: nome e telefone obrigatoriamente e endereço no caso de este fazer pedidos via delivery (Borzo).

Sobre os módulos de:

* Produto: deve conter uma página para cadastro, onde serão capturadas informações como nome, descrição, imagem, preço e custo do produto. Além de páginas exclusivas para visualização, atualização e listagem dos produtos. Na área de listagem de produtos deve haver um filtro de busca para filtrar os itens listados. Tempo estimado: 3 dias.
* Clientes: deve conter uma página para cadastro, onde serão capturadas informações como nome, telefone e endereço do cliente. Além de páginas exclusivas para visualização, atualização e listagem dos clientes. Na área de listagem de cliente deve haver um filtro de busca para filtrar os itens listados. Tempo estimado: 2 dias.
* Pedidos: deve conter uma página para cadastro, onde serão capturadas informações como tipo de pedido(delivery ou retirada no estabelecimento), frete, endereço e data de entrega e os produtos com suas respectivas quantidades e descontos(quando necessário). Além de páginas exclusivas para visualização, atualização e listagem dos pedidos. Na área de listagem de pedido deve haver um filtro de busca para filtrar os itens listados. Tempo estimado: 6 dias.

O cliente também deseja um site institucional para ampliar o alcance do seu negócio. No site devemos ter informações de contato e sobre o negócio, além de um blog para que a empresa tenha mais um meio de comunicação com seus clientes.

Na parte interna do site, na área para membros da empresa, deve ser possível realizar o cadastro de posts para o blog, onde devemos definir um título, capa e conteúdo do post, além de outras páginas exclusivas para edição e listagem de posts, que deve conter um sistema de busca para filtrar os posts listados. Tempo estimado: 6 dias.

O cliente terá um sistema que vai facilitar os processos de venda, avaliação sobre seus produtos, comunicação com seus clientes, e um sistema de delivery para facilitar as entregas e aumentar seu número de vendas.