


Declaração do escopo do projeto	
Controle de limite de compra para cliente Atacado	

Controle de Versões			
Versão	Data	Autor	Notas da Revisão
1.0	12-09-2016	Julio Cesar	ELABORAÇÃO INICIAL

## Sumário

1	Especificação .....	1
2	Benefícios .....	1
3	Análise .....	1
4	Desenvolvimento .....	1
5	Homologação .....	2
6	Não Escopo .....	2

### 1 Especificação

Atualmente não trabalhamos com limite de crédito, apenas com bloqueio financeiro de inadimplência.

### 2 Benefícios


Uma qualidade muito maior na venda, uma redução da inadimplência, um aumento no % de faturamento, uma visão e controle muito maior da gestão de nossas praças e consequentemente redução nas sobras para o varejo.

### 3 Análise

Para que tenhamos um controle maior sobre as nossas vendas e o real potencial dos clientes precisamos de uma ferramenta que nos possibilite mediante as premissas adotadas comercialmente tais como, percentual de crescimento, quebras, histórico de inadimplência que nos permita customizarmos por cliente o limite de compras no showroom.

### 4 Desenvolvimento

1) todo limite de crédito partirá do real faturado da coleção em questão do ano anterior.  
Ex: O limite de crédito do Verão 18 partirá do real faturado para o cliente no Verão 17.  
A partir desse valor imputaremos o crescimento proposto mais o histórico de quebra. Ex: O cliente "x" teve seu real faturado no Verão 17 em R\$ 50.000,00; o crescimento proposto é de 10% mais a quebra histórica de 12%, sendo assim, adicionaremos aos R\$ 50.000,00; 22% de crescimento, assim garantimos o faturamento que o canal precisa.

Declaração do escopo do projeto	
Controle de limite de compra para cliente Atacado	

2) ao abrir o pedido o limite de crédito estará visível para a representação, quando formos abrir o pedido será necessário uma mensagem de abertura aonde terá um alerta sinalizando que o cliente em questão possui limite de crédito. O representante terá a opção de abrir ou não o pedido.

3) durante o atendimento teremos três alertas para prosseguir com a venda; um quando o pedido chegar em 50% do limite de crédito, outro aos 80% e outro quando atingir 100%.

4) vamos trabalhar com margem 0 de excedente com relação ao limite de crédito, ou seja, o valor do pedido deverá estar exatamente dentro do limite estipulado.

5) Só terão limite de crédito clientes que apresentaram problemas de inadimplência recorrente que acarretaram em cancelamentos, quebra de entrega acima da média geral da coleção ou clientes novos, sem histórico de compra conosco.

6) comercial atacado terá a autonomia de desbloquear um cliente com limite de crédito quando for necessário tratar exceções, esta autonomia é dada apenas ao comercial, os representantes não terão essa possibilidade.

## 5 Homologação

Será efetuado homologação do sistema junto com a equipe do comercial atacado, efetuando todos os testes e simulações em um ambiente separado da produção; correndo tudo como previsto, imediatamente será disponibilizado a melhoria em ambiente de produção.

## 6 Não Escopo

Sistema não efetuará cálculo do limite de cliente, estes que deverão ser digitados manualmente ou importado por uma planilha; não fará parte do escopo ferramenta para criação da planilha contendo o limite dos clientes.

Aprovações		
Participante\Área solicitante	Assinatura	Data
Thiarles Borges		
Silvia Ribeiro		
Marcel Martins		
Julio Cesar		