



INSTITUTO MÉDIO COMERCIAL DE LUANDA

**CRIAÇÃO DE UM SOFTWARE DE GESTÃO DE VENDAS DE
AUTOMÓVEIS
PARA A EMPRESA RADLUK MOTORS**

Luanda, 2025.

**CRIAÇÃO DE UM SOFTWARE DE GESTÃO DE VENDAS DE
AUTOMÓVEIS
PARA A EMPRESA RADLUK MOTORS**

Apresentado ao Professor do Curso Técnico de Informática de Gestão do Instituto Médio Comercial de Luanda como um dos Requisitos para a aprovação do tema de Projecto Tecnológico, sob a orientação do Professor **Eng.º Marcial Mbango.**

Luanda, 2025.

FICHA TÉCNICA



Nome: Desidério da Silva



Nome: Jorgino Ngola



Nome: René Kapanakata

Curso: Técnico de Informática de Gestão

Turma: BTI

Sala: 16

Classe: 13^a

Luanda, 2025.

DEDICATÓRIA

Dedicamos este trabalho aos nossos familiares, pela confiança, pelo apoio que nos foi depositado durante o nosso percurso no ensino médio. Dedicamos também este trabalho aos nossos companheiros (colegas), estes que estiveram sempre connosco e nos motivaram a chegar até ao fim dessa jornada, sem esquecer aos nossos professores, nossos orientadores que estiveram sempre prontos para nos mostrar o caminho a seguir e quais escolhas fazer.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradecemos à Deus pai todo poderoso, por nos proporcionar vida, fé e esperança todos os dias.

Aos nossos familiares por todo apoio que têm dado na nossa formação.

Ao IMCL.

Ao orientador e a todos os docentes pela paciência e dedicação na transmissão de conhecimento.

A unidade pesquisada. Aos nossos amigos e colegas pelo companheirismo.

EPÍGRAFE

O mundo é um palco; os homens e as
mulheres, meros artistas.

William Shakespeare

RESUMO

Um software de Gestão de Vendas de Automóveis é uma ferramenta projectada para ajudar concessionárias a gerenciar todo o processo de vendas, desde o atendimento ao cliente até o fechamento da negociação, o presente trabalho tem como estudo de caso a empresa Radluk Motors. Este trabalho tem como objectivo a criação de um software de gestão de vendas de automóveis para a empresa Radluk Motors, com foco na optimização e automação dos processos de vendas, controle de estoque e relacionamento com clientes. O software visa proporcionar maior eficiência nas operações diárias da empresa, permitindo um acompanhamento detalhado das transacções, controle de veículos em estoque, análise de desempenho de vendas e integração com sistemas financeiros.

Palavras-chaves: Software. Gestão. Vendas. Automóveis. Concessionária.

ABSTRACT

Automobile Sales Management software is a tool designed to help dealerships manage the entire sales process, from customer service to closing the deal. This case study is the company Radluk Motors. This work aims to create an automobile sales management software for the company Radluk Motors, focusing on the optimization and automation of sales processes, inventory control and customer relations. The aim of the software is to provide greater efficiency in the company's daily operations, allowing detailed monitoring of transactions, control of vehicles in stock, analysis of sales performance and integration with financial systems.

Keywords: Management. Software. Car Sales. Dealership.

INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como tema de abordagem, Criação de um Software de Gestão de Vendas de Automóveis para a Empresa Radluk Motors.

A Gestão eficiente de Vendas é um dos pilares fundamentais para o sucesso de qualquer empresa, especialmente em sectores altamente competitivos, como o mercado de automóveis.

A Radluk Motors, uma entrega de veículos, busca otimizar seus processos de vendas, atendimento e controle de estoques. Com o aumento da demanda por automóveis e a necessidade de um acompanhamento mais eficaz das transacções comerciais, surge a necessidade de um Software de Gestão de Vendas.

Este sistema permite maior organização, agilidade e controle no processo de vendas, atendendo tanto as necessidades da empresa quanto dos clientes.

Este trabalho se propõe a desenvolver uma proposta de software específico para a gestão de vendas de automóveis na Radluk Motors.

PROBLEMATIZAÇÃO

A Radluk Motors enfrentou dificuldades no controle de suas vendas, devido à falta de integração entre os diferentes departamentos, como vendas, estoque e financeiro.

A empresa depende de processos manuais que são susceptíveis a erros humanos e ineficiências, o que resulta em uma gestão desorganizada e em tempo perdido.

Além disso, a falta de um sistema integrado impede a obtenção de informações precisas e em tempo real sobre o desempenho das vendas, o que dificulta uma tomada de decisões estratégicas.

O problema é como a Radluk Motors pode melhorar a eficiência e a integração de suas operações de vendas através de um software especializado, garantindo maior controle e eficácia.

PROBLEMA DE PESQUISA

Como o desenvolvimento de um software de gestão de vendas de automóveis, pode otimizar os processos internos e melhorar a eficiência das operações comerciais da empresa Radluk Motors?

HIPÓTESE

- A criação de um software de gestão de vendas de automóveis, pode contribuir significativamente para a melhoria da eficiência operacional da empresa Radluk Motors, facilitando o controle de estoque, o acompanhamento das vendas, a imigração entre os sectores e a tomada de decisões estratégicas com base em dados precisos.

OBJECTIVO GERAL

- Desenvolver um Software de Gestão de Vendas de Automóveis para a empresa Radluk Motors.

OBJECTIVO ESPECÍFICO

- Analisar os processos actuais da empresa Radluk Motors, nas áreas de vendas, controle de estoque e financeiro, identificando os principais pontos de ineficiências, falhas operacionais e lacunas no sistema de gestão, com o objetivo de compreender as necessidades específicas da empresa para o desenvolvimento de uma solução;
- Desenvolver um sistema que permita o gerenciamento eficaz do estoque de veículos, com funcionalidades para cadastro, consulta e controle de vendas;
- Criar uma interface intuitiva para os usuários, garantindo fácil acesso às informações sobre clientes, veículos e status das vendas;
- Programar funcionalidades para a geração de relatórios financeiros e de desempenho das vendas, ajudando na tomada de decisões estratégicas;
- Garantir que o software seja seguro, eficiente e estável, para que possa ser utilizado por concessionárias de diferentes partes e em diferentes regiões.

JUSTIFICATIVA

O mercado de vendas de automóveis é altamente competitivo e dinâmico, exigindo que as empresas do sector adoptem soluções tecnológicas eficientes para otimizar seus processos, melhorar o atendimento ao cliente e aumentar a rentabilidade. A empresa Radluk Motors, como parte desse mercado, precisa garantir que os seus processos de vendas sejam ágeis, transparentes e eficientes, tanto para seus vendedores quanto para os clientes. A criação de um software de gestão de vendas de automóveis surge como uma estratégia essencial para atender a essas necessidades, promovendo uma integração entre todas as etapas do processo de vendas, desde o cadastro do cliente até o fechamento da negociação e o pós-venda. Um sistema de gestão pode centralizar informações cruciais, como estoque de veículos, histórico de clientes, vendas realizadas, e dados financeiros, otimizando o trabalho das equipes de vendas, marketing e financeira. Além disso, o uso de tecnologia na gestão de vendas pode proporcionar à empresa Radluk Motors, uma visão mais precisa de seus resultados, possibilitando análises detalhadas e permitindo ajustes rápidos em suas estratégias de vendas. O desenvolvimento de um software personalizado para a Radluk Motors, pode ser a chave para melhorar a competitividade da empresa, aumentar a satisfação do cliente e maximizar a eficiência operacional, estabelecendo a empresa como líder no mercado local de automóveis.

DELIMITAÇÃO DA PESQUISA

O trabalho delimitou-se a pesquisar no espaço geográfico do território de Angola, Província de Luanda, Município de Camama, Bairro Camama1, propriamente na empresa Radluk Motors, no ano de 2025.