

UNIVERSIDADE FEDERAL DA FRONTEIRA SUL

ENGENHARIA DE SOFTWARE - CIÊNCIA DA COMPUTAÇÃO

JEAN CLAUDE ROSSA

MATHEUS HENRIQUE RODRIGUES DA COSTA

Trabalho Integrador - Etapa 01

Chapecó
2023

1. A Empresa

Schumann Móveis
Chapecó - SC (Matriz)
Setor de varejo

2. Usuários Chave

Nome: Matheus Ricardo
Setor: Comercial - Controle de Lojas

3. Descrição do funcionamento da Empresa

A Schumann Móveis possui diversas lojas pelo estado de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, atuando no ramo varejista em diversos departamentos, atualmente utiliza o sistema ERP Totvs - Protheus.

O Atual sistema de metas é controlado por meio do Protheus, cada filial (Loja) possui um "nível" (1 a 5) que é baseado em quanto a filial vende, pois o mercado pode variar de cidade para cidade (quanto maior o nível, mais potencial ela tem)

As filiais são cadastradas no sistema Protheus (isso independe do sistema de metas) e o nível é preenchido nesse cadastro

As metas não são cadastradas para as filiais, e sim para o nível delas, ou seja, todas as filiais de nível 3, por exemplo, terão as mesmas metas, a meta possui como vigência um mês (Indo do primeiro dia do mês ate seu ultimo dia)

Os vendedores também possuem um nível (1 a 3) baseado na sua experiência, as metas dos vendedores são cadastradas para o nível, essa meta é uma porcentagem da meta da filial, por exemplo, um vendedor nível 2, vai ter 30% da meta da filial que ele faz parte.

Cada meta (tanto meta de loja quanto de vendedor) possui um valor de bonificação, que se atingida, será paga aos vendedores, a meta da loja é bonificada aos vendedores e gerente (Bonificações separadas) da loja e a meta do vendedor é bonificada somente se ele bater a própria meta (Independente do montante total da loja)

A contabilização dos valores é realizada por meio do POWER BI, onde é pego todas as vendas dos vendedores, somado os valores, e se bater a meta, soma as bonificações e gera os resultados para o usuário, esse resultado segue o seguinte padrão:

Relatório dos Vendedores/Gerentes:

Filial, Nome Vendedor/Gerente, Código Do Vendedor/Gerente, Ano/Mês da meta, Nível, Porcentagem atingido da meta, Valor Arrecadado, Bonificação

Relatório das Filiais:

Filial, Gerente, Ano/Mês, Nível, % atingida da meta, Valor Arrecadado

4. Problemas Encontrados

A empresa está buscando reformular o sistema de metas das lojas, atualmente é controlado por meio de personalizações do Protheus e contabilizado por meio do Power BI, o objetivo é migrar para um sistema web, ou seja, as regras de negócio serão mantidas.

5. Necessidades/Expectativas

Criar um sistema web para as metas, nesse sistema será necessário o cadastro das filiais, onde deve ser informado o CNPJ, Cidade e Nível da Filial (1 a 5) deve possuir um código sequencial, data de inclusão, data de cancelamento e se esse cadastro está ativo ou não, o cadastro deve ter suporte para alteração no nível da filial, no entanto o dado antigo deve ser mantido a fim de manter a consistência dos dados para emissão de relatórios.

Também deve ser cadastrado a meta mensal, onde será informado o Mês/ano da vigência, o nível da filial no qual será configurado a meta, o valor da meta em dinheiro, o valor da bonificação dos vendedores e o valor da bonificação do gerente. Esse cadastro somente pode ser alterado durante a vigência do mesmo, após o vencimento da vigência esse registro deve estar bloqueado para alterações/exclusões

Deve existir também outro cadastro para a Meta de Vendedor, onde será informado o Mês/Ano da vigência, o nível de vendedor a ser configurado, a porcentagem sobre a meta da filial e a bonificação que o vendedor irá ganhar por bater a meta. Esse cadastro somente pode ser alterado durante a vigência do

mesmo, após o vencimento da vigência esse registro deve estar bloqueado para alterações/exclusões

Tanto o cadastro de filial quanto as das Metas somente poderá ser cadastrado por um usuário ADMINISTRADOR, esse usuário também poderá criar outros usuários do tipo Administrador, Gerente e Vendedor, para esse cadastro será necessário: Nome, Login, Cargo, Senha, Cpf, email, no caso do Gerente e vendedor, deve ser informado a filial na qual eles trabalham, no caso do vendedor deve ser possível informar também o seu nível (1 a 3), deve conter também um código sequencial, data de inclusão, data de encerramento e se o cadastro está ativo ou não, deve ter suporte para alteração de cargo e nível, sendo que deve manter os dados antigos para manter a consistência de dados e permitir a geração de relatórios antigos

Os GERENTES deverão ser responsáveis por informar as vendas dos vendedores da filial na qual ele pertence no final do dia, onde deverá ser informado: Filial (Preenchido automaticamente com base na filial do gerente) Dia/Mês/Ano, Vendedor e Valor faturado.

Os VENDEDORES não poderão realizar nenhum cadastro

Os ADMINISTRADORES terão acesso ao andamento das metas de todas as filiais e vendedores, eles poderão também gerar o relatório das bonificações, a versão final desse relatório é gerado todo dia primeiro (após o fim da meta) no entanto pode ser gerado a qualquer momento do mês para fins de acompanhamento

Os GERENTES terão acesso ao andamento das metas apenas de sua filial e dos vendedores na qual pertencem a ela

Os VENDEDORES terão acesso somente a própria meta

Após o fechamento do Mês/Ano, nenhum dado poderá ser alterado do registro, pois não se pode alterar o financeiro de um mês já fechado

Segue abaixo exemplo do funcionamento:

Suponha que a Filial X está no nível 3 e tem uma meta de vendas para o mês de maio de R\$ 500.000,00. Isso significa que todas as filiais de nível 3 terão a mesma meta de R\$ 500.000,00 para esse mês.

Agora, vamos supor que o Vendedor X está no nível 2 e trabalha na Filial X. Como ele está no nível 2, ele terá uma meta pessoal de 30% da meta da filial. Ou seja, a meta pessoal dele será de R\$ 150.000,00 (30% de R\$ 500.000,00).

Se o Vendedor X atingir a sua meta pessoal de R\$ 150.000,00, ele receberá uma bonificação de R\$ 2.000,00. Se a Filial X atingir a meta de vendas de R\$ 500.000,00, o gerente da loja também receberá uma bonificação de R\$ 3.000,00.

É importante ressaltar que a bonificação do vendedor depende apenas da sua meta pessoal, independente do resultado total da Filial X. Já a bonificação do gerente da loja está diretamente ligada ao desempenho da Filial X como um todo.