Declaração do Problema

O **problema** é o controle de gerenciamento de expedição, **afeta** a todos, porque não existe nenhum controle de pedidos e prazos de entrega.

Sendo assim, o que poderia ser entregue em poucos dias, acaba ficando parado muitos dias e acaba virando uma tremenda dor de cabeça e impactando demais nas futuras vendas da loja.

Nosso gerenciamento pós venda é mantido por planilhas em Excel. Desse modo, a forma com que mantemos esse controle está sujeita a muitas falhas, como por exemplo: falta de organização, perda de informações e maior dificuldade para definir os destinos de entrega.

Além disso, não temos uma plataforma de interação pós venda, para o nosso cliente nos contatar em casos de suporte, ou criticar, elogiar, deixar sugestões para assim nos aprimorarmos de acordo com nosso perfil de compradores.

Outro ponto, temos um modo de identificação interna que são os clientes de porta, ou seja, são aqueles clientes sem nenhum tipo de indicação. Para esses, recolhemos todas as informações afins de cadastro e a planta do Apto para montarmos o projeto. Atualmente fazemos esse processo manuscrito, ocorrendo então perdas de informações e consequentemente, perda de negócios.

**Os benefícios** deste sistema, são:

* Ajudar com que os funcionários realizem todos os tipos de registros, de uma forma dinâmica e concreta, sendo assim excluindo a possibilidade de perda de dados;
* Ter uma plataforma para rastreamento de cada pedido, se necessário com alguma espécie de aviso ao vendedor/responsável pela venda, para que assim os funcionários se organizem e entreguem tudo nos devidos prazos;
* Uma aba aberta ao cliente para reclamações ou elogios, além disso, um SAC para suportes a qualquer tipo de evento que ocorra após a efetuação da venda.