* **Vendedores autônomos**

**Meu projeto foi especificamente voltado para vendedores autônomos.**

**São pessoas que, por exemplo, revendem produtos de empresas como Natura, o Boticário, alimentos de produção própria, entre outros. Trabalham de forma independente, sem se reportar a um chefe e sem um horário fixo a seguir. Por outro lado, não possuem um salário fixo, com sua renda dependendo muitas vezes do lucro de suas vendas.**

**A grande maioria dos vendedores não possuem um método fixo de vendas, tampouco uma maneira de se organizar frente aos clientes. Variando pouco a pouco, o mais comum entre eles é o método de como as informações de suas vendas e pagamentos são armazenados.**

* **Armazenamento de informações**

**Boa parte dos registros são realizados de maneira tradicional, utilizando papel e caneta.**

**Tal prática é escolhida em parte por costume e preferência do vendedor, e em outras por certo preconceito ou até mesmo má experiência com tentativas anteriores de adaptarem a tecnologia em seus processos.**

* + No ato da venda, são poucos os vendedores que apresentam alguma forma de comprovante ou registro de compra ao cliente, restando apenas seus registros pessoais como forma de controle sobre os produtos e a quantia vendida.

* + Ao receber pagamentos de seus clientes, diversos vendedores deixam de entregar um comprovante qualquer que comprove a quitação das dívidas do indivíduo.
  + Portanto, quando um cliente deseja consultar com seu vendedor sua situação atual sobre quanto deve, e o quê deve, por vezes o empreendedor deve dedicar certo tempo para organizar seus registros, encontrar e devolver ao cliente seus dados solicitados.
* **Desvantagens atuais**

**Dentre as desvantagens do processo atual, estão:**

* + - **O tempo dedicado ao registro de informações, tal como o tempo dedicado à recuperação destas.**
    - **A imagem do vendedor perante o cliente, uma vez que o mesmo não apresenta qualquer via ou cupom que possa agregar valor e confiança ao cliente.**
    - **A possível perca de registros armazenados em apenas um local, e que consequentemente causam um impacto direto em sua receita.**
* **Solução - Gerenciador de Vendas**

* + **O Gerenciador de Vendas está sendo desenvolvido para não apenas substituir estes métodos tradicionais, mas também trazer recursos que irão apresentar melhorias e agregar valor ao vendedor perante ao cliente.**
* **Como funciona**

* + **No gerenciador de vendas, o vendedor pode cadastrar seus clientes e seus produtos, criar tarefas e lembretes para uma data ou período, e gerar comprovantes de venda e pagamento, além da possibilidade de exportar a movimentação do cliente em uma mídia compartilhável.**
* **Recursos**

* + **Criação da conta**
    - **Para poder utilizar o aplicativo, é necessário criar uma conta dentro do mesmo.**
    - **Para criar a conta é necessário o nome do usuário, um e-mail e um número de celular. Após isso, deve cadastrar uma senha para acessar o aplicativo.**
    - **Ao acessar o app, o usuário insere seu e-mail e senha anteriormente cadastrados. Caso ele se esqueça de sua senha, é possível recadastrar sua senha, confirmando um código de segurança aleatório enviado em seu e-mail, e então cadastrando sua nova senha.**
  + **Cadastro**
    - **Dentro do aplicativo, todas as funcionalidades que envolvem clientes ou produtos exigem que estes tenham sido cadastrados anteriormente.**
    - **Para adicionar um cliente, é necessário apenas seu nome, e uma forma de contato, sendo essa um número de telefone ou e-mail. Também é possível adicionar um endereço.**
    - **Para adicionar um produto, é necessário inserir sua descrição, seu valor, a marca que o produto pertence, sua linha e sua categoria. A partir destes dados, é indicado algumas subcategorias que agregam informação na descrição do produto, facilitando encontrar o mesmo dentre outros produtos semelhantes.**
    - **É possível listar todos os produtos e clientes cadastrados. Ambas as listas possuem opções de filtro e pesquisa para encontrar um cadastro específico.**
  + **Venda**
    - **No ato da venda, o vendedor precisa inserir alguns dados como o cliente que está comprando, um ou mais produtos que estão sendo vendidos, sua quantidade, e o valor de cada produto – sendo o valor sugerido já cadastrado, ou outro valor, de acordo com a preferência do vendedor.**
    - **Após inserir os dados, o vendedor escolhe a forma de pagamento, e finaliza a compra.**
    - **Ao final da compra, é apresentado um resumo da venda, permitindo ao usuário também exportar um comprovante, uma mídia, para compartilhar da maneira que o vendedor preferir.**

* + **Pagamento**
    - **Ao receber um pagamento do cliente, o vendedor deve indicar o cliente que está pagando, o valor e a forma de pagamento.**
    - **Após inserir os dados, o vendedor será levado a uma tela que apresenta um pequeno resumo do pagamento atual, dando também a opção de exportar essa informação da maneira que o usuário preferir.**

* + **Recuperando Informações**
    - **Quando questionado sobre as movimentações anteriores, o usuário pode acessar um extrato das compras e pagamentos do cliente diretamente em sua página de cadastro. Ali, um pequeno resumo das últimas movimentações e do total devido são apresentadas.**
    - **Também é possível visualizar individualmente as vendas e pagamentos em sua página de listagem, apontando-os em ordem cronológica, agrupado por dia. Ali, é possível filtrar esses dados por cliente, data ou período, e também por valor.**
* **Vantagens**
  + **Comparado ao método tradicional, o aplicativo irá oferecer mais produtividade ao vendedor em seus processos diários, além de funcionalidades que irão agregar valor ao usuário, devido ao rápido retorno de informações, e suas mídias que podem ser enviadas para o cliente durante e após os processos.**