

Declaração do Escopo

Lylli Shoes

Introdução

Diante dos constantes problemas com processos efetuados manualmente, os proprietários da Loja Lylli Shoes decidiram implementar uma solução capaz de administrar os dados de estoque de cada produto, entrada e saída. E assegurar a integridade de todos os dados dos clientes, o Sistema de Gerenciamento.

Há pouco mais de um ano no mercado, a loja de pequeno porte Lylli Shoes foi aberta ao público. Inicialmente os proprietários criaram páginas nas redes sociais, que são Facebook e Instagram. Onde conseguiram um bom número de seguidores que tornaram seus clientes. A loja está situada na Rua German Burmeister, nº 271 Vila Nova Mazzei, zona norte de São Paulo, e funciona de segunda a sexta das 09 às 17 horas.

Fundada por Lyllian B. Freitas e Elias S. Freitas, a empresa tem como objetivo inicial de vendas de sapatos femininos. No entanto, no decorrer do ano, evoluiu para vendas de roupas unissex, infantis e acessórios. A empresa possui fornecedores por fora, além da proprietária vender roupas seminovas, de clientes que vendem para a proprietária, onde avalia cada peça e estipula preços.

Controle de estoque dos produtos, todas as informações eram anotadas em uma agenda particular da Gerente, que fica armazenada na própria loja. Afeta as vendas, clientes e faturamento da loja. E os próprios donos que fazem a entrega de pedidos, quando necessário. Caso contrário, envia os pedidos por correio (Sedex).

Devido não ter o produto que a cliente deseja acaba gerando insatisfação da cliente e sazonalidade negativa ou ter itens encalhados que se tornaram obsoletos pelo lançamento de novas coleções, que acabam sendo vendidos mais barato para tentar amenizar o prejuízo, obtendo um retorno menor que o esperado.

A solução desenvolvida para resolver o problema da empresa é a plataforma Sistema para Gerenciar Vendas, um projeto web que facilita a gerente ao conhecimento de cada produto em estoque e a frequência de clientes, exemplos: Cadastrar entrada/saída de mercadoria, Cadastrar os clientes, encomendas de produtos.

O sistema para gerenciar vendas, ajudará os proprietários a organizar o que possui no estoque, calcular vendas, entre outros. Além de, coletar dados dos clientes e promover promoções e liquidações. O que através no mesmo sistema fazer encomendas de produtos faltantes a pedido dos clientes.

O objetivo geral do sistema é conter os produtos estocados e o que precisa ser encomendado em caso de pedido de clientes.

O objetivo específico do sistema vem como: Cadastrar produtos em estoque, organizar as categorias como tamanho, cores, marcas, feminino, masculino, infantil e acessórios.

Criar pagamentos e recebimentos, os clientes terão como escolher a forma de pagamento como debito e credito, boleto bancários ou até mesmo a vista (em dinheiro). Os proprietários poderão dar comprovante de pagamento ao cliente.

Cadastramento de clientes, será o vínculo que a loja terá com os clientes, pois assim irá obter o cartão visita da loja, data de aniversários e datas comemorativas. Neste caso, os proprietários poderão utilizar este recurso para enviar cartões por e-mail para seus clientes cadastrados ou até mesmo anúncios de promoções e liquidações.

O método será aplicar este sistema como forma de organização dos produtos que a loja vende. Até mesmo promover promoções, liquidações, outlet e ofertas especiais aos seus clientes.

Estruturar a empresa para o crescimento, focando, nas projeções de vendas futuras, e entender como suprir as necessidades do cliente e gerar lucro. Será preciso investir em boas ferramentas que vão garantir o andamento da gestão de vendas. Com as soluções certas em mãos, garante-se maior produtividade e eficiência.