

01. Declaração do Escopo

Fundada por Lyllian B. Freitas e Elias S. Freitas, a empresa tinha, inicialmente, o objetivo único de vender sapatos femininos. No entanto, no decorrer do primeiro ano, ampliou seus objetivos incluindo as vendas de roupas unissex, infantis e acessórios. A empresa possui fornecedores de calçados que são os fabricantes das cidades de Jaú e Nova Serrana, além dos proprietários venderem roupas seminovas fornecidas por seus clientes após avaliação das peças e definir preços.

Diante dos constantes problemas com processos efetuados manualmente, os proprietários da Loja Lylli Shoes decidiram implementar uma solução que seja capaz de administrar os dados de estoque, as entradas e saídas de cada produto, a fim de assegurar a integridade de todos os dados.

Apesar de pouco mais de um ano no mercado, os proprietários da loja criaram páginas nas redes sociais, Facebook e Instagram, e conseguiram um número de seguidores, muitos deles tornaram-se clientes da loja. A loja está situada na Rua German Burmeister, nº 271 Vila Nova Mazzei, zona norte de São Paulo, e funciona de segunda à sexta das 09 às 17 horas.

Os fornecedores disponibilizam os modelos no site ou Whatsapp, onde os proprietários fazem a escolha dos modelos e compra o pacote fechado. Normalmente o pagamento é feito antecipadamente para que seja produzido. Após a produção, a fábrica entra em contato informando o frete que também é pago antecipadamente via depósito, e a mercadoria é enviada via transportadora.

Algumas roupas também são compradas do mesmo jeito mas vem da cidade de Fortaleza. Quanto às bolsas e cintos, são comprados em São Paulo, onde os próprios

donos da loja escolhem os modelos que são fabricados, e tem o prazo para pagamento de 30 a 60 dias.

Os proprietários não mantêm cadastro dos fornecedores, todas as informações como telefone pessoal, responsável pelas vendas e a cidade são anotadas em uma agenda particular, que fica armazenada na própria loja.

Devido ao pequeno espaço da loja, há uma desorganização, exemplo disso são itens encalhados que se tornaram obsoletos pelo lançamento de novas coleções, fica difícil de saber quantos produto ainda tem, quais ainda não foram vendidos, principalmente as numerações menos vendidas.

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

O objetivo geral do sistema é manter atualizados dados importantes sobre compras e vendas.

O objetivo específico do sistema:

- Cadastrar produtos em estoque;
- Organizar as categorias como tamanho, cor, marca, feminino, masculino, infantil e acessórios;
- Criar pagamentos e recebimentos. Os clientes terão como escolher a forma de pagamento como débito ou crédito, boletos bancários ou até mesmo à vista (em dinheiro).