

IFPI – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Piauí
Campus Teresina Central
Departamento de Informação, Ambiente, Saúde e Produção Alimentícia
Curso: Tecnologia em Análise e Desenvolvimento de Sistemas
Disciplina: Projeto Integrador I

Nome do Projeto

João de Deus
Kairon Willyan
Maria Vitória

Responsáveis: Prof. Me. Ely

15 de maio de 2023

Resumo

O Programa EasySales está sendo desenvolvido para auxiliar pequenos revendedores a gerenciar suas vendas de forma eficiente. Com este sistema, é possível obter uma melhor organização dos gastos ao comprar novos produtos e controlar as transações comerciais com os clientes. O software é capaz de calcular o gasto mensal de compras do vendedor, permitindo a visualização da rentabilidade de cada item. Dessa forma, o dono do software pode proporcionar a transição das anotações do vendedor de um caderno convencional para a utilização do software EasySales.

1 Justificativa

A atividade de venda é uma atividade fundamental na economia e, para os pequenos vendedores, é uma oportunidade de trabalho e renda que pode proporcionar uma boa qualidade de vida. No entanto, o pequeno vendedor enfrenta diversas dificuldades para administrar as suas vendas, principalmente quando lida com a venda de produtos variados, como no exemplo de uma pessoa que promove a comercialização de fragrâncias de várias marcas, como Natura, O Boticário, Eudora, entre outras. Com o aumento, o gerenciamento se torna cada vez mais complicado, e muitas vezes o vendedor perde o controle da situação.

Nesse contexto, o EasySales surge como uma solução inovadora para o gerenciamento de vendas para pequenos vendedores. É um projeto que visa ser uma plataforma online para gerenciar as vendas de produtos variados, possibilitando a organização do estoque, o acompanhamento de pedidos, o controle de estoque e de clientes, e muito mais. Com o software, o pequeno vendedor poderá gerenciar suas vendas de forma simples e eficiente, economizando tempo e recursos. A plataforma a ser desenvolvida pretende oferecer uma interface amigável e fácil de usar, com funcionalidades que atendem às necessidades específicas dos pequenos vendedores, como o cadastro de clientes, o gerenciamento de estoque e a gestão de pedidos.

2 Fundamentação Teórica

O EasySales como um projeto que visa ajudar o pequeno vendedor a controlar as suas vendas, tem como fundamentação teórica:

- **Gestão de Vendas:** A gestão de vendas abrange os processos e estratégias utilizados para planejar, executar e monitorar as atividades de vendas de uma organização. Inclui aspectos como prospecção de clientes, negociação, fechamento de vendas e pós-venda.

[1]

- Gerenciamento de Estoque: O gerenciamento de estoque envolve a supervisão e controle dos produtos disponíveis para venda. Compreende atividades como controle de entrada e saída de estoque, reposição, inventário, gestão de fornecedores e otimização do nível de estoque. [2]
- Relacionamento com o Cliente: O relacionamento com o cliente é fundamental para o sucesso de qualquer negócio. Compreende o estabelecimento de conexões e interações positivas com os clientes, visando à fidelização, satisfação e geração de novas oportunidades de venda. [3]
- Organização Financeira: A organização financeira envolve a gestão eficiente dos recursos financeiros de um negócio, como o controle de receitas, despesas, fluxo de caixa, contas a pagar e a receber. Isso garante uma visão clara da saúde financeira da empresa e contribui para a tomada de decisões estratégicas. [4]
- Tecnologia e Automação de Processos: O uso de tecnologia e a automação de processos podem trazer benefícios significativos para o gerenciamento de vendas. Softwares e plataformas online podem agilizar tarefas, melhorar a precisão dos registros, fornecer insights sobre o desempenho de vendas e facilitar a tomada de decisões. [5]

3 Objetivo Geral

O objetivo vai além do tempo de duração do projeto e busca contribuir para a melhoria da gestão de vendas dos pequenos vendedores, visando a otimização de suas atividades comerciais, o aumento da eficiência operacional e o crescimento de seus negócios a longo prazo. O EasySales pretende ser uma ferramenta que atenda às necessidades específicas dos pequenos vendedores, auxiliando-os na administração de suas vendas e proporcionando um melhor controle sobre seus processos comerciais.

4 Metodologia da Execução do Projeto

No planejamento do projeto, baseamo-nos no projeto final dos alunos Kairon e João de Deus na disciplina de Programação Orientada a Objetos. Utilizamos conceitos de interesse mútuo, como Docker, APIs, Banco de Dados e a documentação com Swagger. Também aplicamos metodologias ágeis, como o uso do Jira para gerenciamento de projetos. Utilizamos Backlogs para levantar as tarefas da equipe. Além disso, empregamos conceitos de prototipagem, como a criação de wireframes para a versão inicial do software, desenvolvido como parte do trabalho a ser entregue na disciplina de projeto integrador.

As ferramentas utilizadas para a construção do software são:

- TypeScript como linguagem principal
- PostgreSQL para o banco de dados
- ORM do Prisma
- Docker para orquestração de Containers
- React para a construção do front-end
- Swagger para documentação da API

5 Acompanhamento e Avaliação do Projeto Durante a Execução

A disciplina de Projeto Integrador I tem como principal objetivo consolidar o aprendizado adquirido durante o período letivo por meio da aplicação prática dos conteúdos abordados. A avaliação da disciplina é baseada em critérios específicos, que incluem a entrega dentro do prazo estabelecido, a participação ativa nas aulas e nas apresentações. O professor adota uma abordagem flexível, permitindo que os alunos desenvolvam seus projetos de acordo com suas preferências. Além disso, o professor está sempre disponível para esclarecer dúvidas e prestar auxílio quando solicitado pelos alunos.

Segue cronograma simplificado das atividades desenvolvidas na disciplina:

Tabela 1: Cronograma

Atividade	Pedido	Entrega
Levantamento de requisitos	28/02	...
Refinamento de funcionalidades	14/03	20/03
Prototipação	28/03	11/04
Especificação de requisitos	18/04	24/04
Projeto de extensão	02/05	15/05
Protótipo com as principais funcionalidades

6 Resultados Esperados e Disseminação dos Resultados

Após a conclusão do desenvolvimento do EasySales e sua disponibilização para uso, o objetivo é obter os seguintes resultados esperados:

- Validação inicial: Disponibilizar o software para os primeiros usuários, incluindo familiares e pessoas do círculo de contatos próximos, a fim de coletar feedback e realizar testes de uso. Isso permitirá identificar pontos de melhoria, correção de erros e ajustes necessários antes do lançamento oficial.

- **Aperfeiçoamento contínuo:** Com base no feedback dos usuários iniciais, trabalhar na evolução e aprimoramento do EasySales, implementando melhorias nas funcionalidades, usabilidade e performance do software. Esse processo iterativo visa garantir que o produto final atenda às necessidades dos usuários e ofereça uma experiência satisfatória.
- **Divulgação e marketing:** Iniciar uma estratégia de divulgação, começando com o marketing boca a boca, aproveitando a base de usuários iniciais satisfeitos que poderão recomendar o EasySales para outras pessoas. Além disso, serão realizadas ações de impulsionamento nas pesquisas do Google e outras estratégias de marketing digital para alcançar um público mais amplo e aumentar a visibilidade do software.
- **Aceitação e crescimento:** Medir a aceitação do EasySales no mercado, acompanhando o número de usuários, feedback dos clientes, adoção por parte de pequenos vendedores e o impacto na gestão de vendas. O objetivo é conquistar um número crescente de usuários satisfeitos e se tornar uma ferramenta reconhecida e confiável no segmento de gerenciamento de vendas.

7 Referências Bibliográficas

Referências

- [1] pipedrive, “Gestão de vendas,” Disponível em: <https://www.pipedrive.com/pt/blog/gestao-de-vendas>. Acesso em: 15 de Maio de 2023, 2023.
- [2] casamagalhaes, “Gestão de estoque,” Disponível em: <https://www.casamagalhaes.com.br/blog/gestao-de-estoque/gestao-de-estoque/>. Acesso em: 15 de Maio de 2023, 2023.
- [3] ploomes, “Gestão de relacionamento com cliente,” Disponível em: <https://blog.ploomes.com/gestao-de-relacionamento-com-cliente/>. Acesso em: 15 de Maio de 2023, 2023.
- [4] HiGestor, “Gestão de relacionamento com cliente,” Disponível em: <https://shre.ink/QL2D>. Acesso em: 15 de Maio de 2023, 2023.
- [5] Totvs, “Automação de processos,” Disponível em: <https://shre.ink/QLka>. Acesso em: 15 de Maio de 2023, 2023.