**Alunos:** Arthur Vicieli, Joabe Costa, Giovani Razzante e Luiz Filipe



Situação de Aprendizagem

Equipe *SaleSigth*

Setembro/2024

**Florianópolis/SC**

# Introduçao

### Descrição do Projeto

O **SaleSigth** é um sistema web projetado para gerenciar vendas em concessionárias de veículos. A plataforma reúne funcionalidades que permitem o cadastro e atualização de produtos (veículos), controle de funcionários, monitoramento de estoque e histórico detalhado de transações. Na página inicial, gráficos interativos mostram relatórios de vendas em intervalos de datas configuráveis, oferecendo uma visão clara e prática dos resultados.

### Problema

Concessionárias enfrentam o desafio de organizar e manter atualizados os dados de vendas e estoque, especialmente diante do fluxo intenso de operações. A falta de um sistema eficiente para centralizar informações dificulta o controle sobre produtos, funcionários e transações, podendo resultar em problemas como perdas no estoque, atendimento falho e decisões baseadas em dados insuficientes. A ausência de uma gestão estruturada pode reduzir a eficiência e competitividade no mercado.

### Público-Alvo

O SaleSigth atende concessionárias e seus gestores, como vendedores, gerentes de vendas e profissionais responsáveis por estoque e atendimento ao cliente. Também é útil para consultorias de gestão de vendas e logística que prestam serviços a concessionárias, buscando otimizar processos e melhorar a eficiência dessas empresas.

### Solução

O **SaleSigth** é uma ferramenta integrada que oferece:

1. **Cadastro e Gerenciamento de Produtos:** Registra e atualiza informações dos veículos, incluindo especificações, ano, modelo, cor e valor, permitindo um inventário sempre atualizado.
2. **Gerenciamento de Funcionários:** Controla o cadastro de colaboradores, suas funções e responsabilidades, ajudando na organização e distribuição de acessos conforme o perfil de cada funcionário.
3. **Histórico de Vendas:** Mantém um registro detalhado de todas as vendas, com dados como veículo vendido, vendedor responsável, data e condições da venda. Esse histórico facilita o acompanhamento do desempenho e análise de tendências de mercado.
4. **Controle de Estoque:** Proporciona uma visão completa dos veículos disponíveis e vendidos, possibilitando uma gestão precisa do inventário e o planejamento adequado de reposição.
5. **Dashboard de Relatórios:** A página inicial apresenta gráficos e relatórios visuais que permitem análises por período, tipo de veículo e vendedor, favorecendo uma tomada de decisão baseada em dados claros e precisos.

### Benefícios:

* **Organização e Controle Centralizado:** Integra e organiza todas as informações em um só lugar.
* **Agilidade:** Facilita o processo de cadastro, edição e controle de informações de vendas.
* **Suporte Estratégico:** Gera relatórios visuais para uma visão analítica das vendas.
* **Gestão de Estoque:** Permite uma atualização contínua do inventário e previne excessos ou faltas de veículos.

### Impacto Esperado

O SaleSigth busca tornar a gestão de vendas e estoque mais eficiente nas concessionárias, proporcionando uma visão clara e prática para decisões rápidas e assertivas. A expectativa é que o sistema melhore o atendimento ao cliente, aumente a produtividade da equipe e ajude a concessionária a se destacar no mercado com um crescimento sustentável nas vendas.

# Stekeholders

No projeto **SaleSigth**, diversos stakeholders desempenham papéis importantes para o funcionamento e o sucesso da plataforma. Aqui estão as principais partes envolvidas:

### 1. **Gestores de Concessionárias**

* **Quem são**: São os responsáveis pela supervisão geral da concessionária e tomam decisões sobre vendas, finanças e operações.
* **O que buscam**: Precisam de uma ferramenta confiável para monitorar o desempenho das vendas, o controle de estoque e a produtividade da equipe. Com relatórios e dashboards acessíveis, esses gestores conseguem otimizar o processo de vendas e garantir uma gestão mais eficiente do negócio.

### 2. **Vendedores**

* **Quem são**: Profissionais que atuam diretamente no atendimento aos clientes, auxiliando-os na escolha de veículos e no processo de compra.
* **O que buscam**: Precisam de acesso rápido a informações precisas sobre os veículos disponíveis, histórico de vendas e estoque. Com um sistema centralizado, conseguem oferecer um atendimento mais rápido e qualificado aos clientes, o que melhora a experiência de compra e aumenta as chances de sucesso nas vendas.

### 3. **Profissionais de Estoque e Logística**

* **Quem são**: Pessoas responsáveis pelo controle do inventário de veículos, monitorando cada veículo desde sua entrada até a saída para venda.
* **O que buscam**: Precisam de um sistema que apresente, de forma detalhada e atualizada, o status de cada veículo em estoque. Com isso, conseguem ajustar o inventário conforme a demanda e evitar problemas de excesso ou falta de produtos.

### 4. **Equipe de TI**

* **Quem são**: Profissionais encarregados de garantir o bom funcionamento técnico e oferecer suporte à plataforma.
* **O que buscam**: Trabalham para assegurar a estabilidade, segurança e desempenho do sistema, além de orientar e treinar os usuários finais. Estão também envolvidos na implementação de atualizações e personalizações para adaptar o sistema conforme as necessidades da concessionária.

### 5. **Consultores de Gestão e Logística**

* **Quem são**: Especialistas externos contratados para auxiliar a concessionária na otimização dos processos de vendas e na operação geral.
* **O que buscam**: Utilizam o SaleSigth para analisar o fluxo de vendas e o desempenho geral da concessionária, identificando oportunidades de melhoria e propondo práticas que contribuam para o crescimento sustentável da empresa.

### 6. **Clientes Finais**

* **Quem são**: Consumidores que adquirem veículos na concessionária.
* **O que buscam**: Embora não usem a plataforma diretamente, se beneficiam de um atendimento mais ágil e organizado. Com acesso a informações corretas, a equipe de vendas proporciona uma experiência de compra mais satisfatória e confiável.

### 7. **Investidores e Acionistas**

* **Quem são**: Pessoas ou entidades que investem na concessionária e acompanham o crescimento e a lucratividade do negócio.
* **O que buscam**: Precisam de visibilidade sobre os resultados financeiros e de vendas para avaliar o retorno dos seus investimentos. O SaleSigth facilita o acompanhamento desses dados e proporciona transparência na gestão.

Esses stakeholders são essenciais para o sucesso do SaleSigth, que visa atender às necessidades de gestão, agilidade e análise de dados, ajudando a concessionária a manter sua competitividade no mercado.

# Requisitos Do Sistema

### 1. **Requisitos Funcionais**

[RF001]. Verificar o desempenho de funcionários

[RF002]. Verificar o produto mais requisitado

[RF003]. Cadastrar funcionários e produtos

[RF004]. Inserir os dados de vendas dos funcionários no banco de dados

[RF005]. Disponibilizar uma dashboard visual em tempo real para acompanhar as metas de vendas

[RF006]. Mostrar dados dos funcionários atualizados imediatamente

[RF007]. Gerar gráficos e tabelas dos dados de funcionários

[RF008]. Definir níveis de acesso para administrador e funcionários

[RF009]. Gerar relatórios customizáveis com filtros por período, vendedor, e tipo de veículo

[RF010]. Realizar análise comparativa entre diferentes períodos de tempo

[RF011]. Exibir histórico de vendas e desempenho dos vendedores

### 2. **Requisitos Não Funcionais**

[RNF001]. Mostrar dados dos funcionários atualizados imediatamente

[RNF002]. Meta de comissão deve ser um número divisível por 4 (progress bar)

[RNF003]. Gerar graficos e tabelas dos dados de funcionários

[RNF004]. A ferramenta deve suportar até 1000 usuários simultâneos

[RNF005]. O tempo de carregamento das páginas deve ser inferior a 3 segundos

[RNF006]. Garantir disponibilidade de 99,9% do sistema

[RNF007]. As transações de inserção de dados devem ser registradas

# Modelo Banco de dados

[RNF001]. Mostrar dados dos funcionários atualizados imediatamente

[RNF002]. Meta de comissão deve ser um número divisível por 4 (progress bar)

[RNF003]. Gerar graficos e tabelas dos dados de funcionários

[RNF004]. A ferramenta deve suportar até 1000 usuários simultâneos

[RNF005]. O tempo de carregamento das páginas deve ser inferior a 3 segundos

[RNF006]. Garantir disponibilidade de 99,9% do sistema

[RNF007]. As transações de inserção de dados devem ser registradas

# Prototipos/Wireframes

# Diagramas UML

[RNF001]. Mostrar dados dos funcionários atualizados imediatamente

[RNF002]. Meta de comissão deve ser um número divisível por 4 (progress bar)

[RNF003]. Gerar graficos e tabelas dos dados de funcionários

[RNF004]. A ferramenta deve suportar até 1000 usuários simultâneos

[RNF005]. O tempo de carregamento das páginas deve ser inferior a 3 segundos

[RNF006]. Garantir disponibilidade de 99,9% do sistema

[RNF007]. As transações de inserção de dados devem ser registradas