***Declaração de Escopo***

A empresa Teleauto começou suas atividades em 1999 inicialmente adotando o nome de Teleauto comércio de autopeças e representações LTDA., ainda em um escritório improvisado em sua casa a atual proprietária e diretora executiva da empresa, Clarice Dias Martins, viu surgir uma oportunidade de se tornar uma empreendedora após ver a empresa Atinga, empresa onde trabalhava como vendedora de telemarketing encerrar suas atividades por problemas financeiros.

Esta oportunidade surgiu após um dos sócios, que não desejava mais dar continuidade aos trabalhos da antiga empresa e que não dispunha de recursos financeiros para indenizar os antigos funcionários, lhe ofereceu uma máquina de fax e os contatos dos fornecedores para que ela pudesse seguir trabalhando por conta própria, caso houvesse interesse.

E assim, sozinha, ela deu início ao que no futuro se tornaria uma empresa sólida no ramo de autopeças, fornecendo para todo o território nacional.

No início de 2001 vendo uma melhora no mercado, a empresa alugou um escritório e contratou mais dois funcionários, para que pudesse abranger um número maior de clientes e ter mais agilidade no processo das vendas, mais 2 anos se passaram até que em 2003 a empresa foi para um espaço maior com a possibilidade de estocar a mercadoria comercializada, tendo assim produtos a pronta entrega e com possibilidade de retirada por parte dos clientes.

A Teleauto cresceu, o número de funcionários aumentou e sete anos depois o espaço locado no Jardim França, zona norte de São Paulo, já não comportava o porte que a empresa tomara e o estoque acumulado ao longo do tempo, foi então que se mudaram para o Jaçanã onde alugaram um Galpão com dois andares, um dedicado apenas ao estoque, entrega e recebimento de mercadorias e outro a parte de vendas e administrativo.

Em meados de 2014, vendo uma nova possibilidade de negócio, a diretoria da empresa resolveu se mudar novamente para um local com maior movimento e consequentemente um ponto comercial melhor estrategicamente, neste momento surge a ideia de abrir uma loja física, que pudesse fornecer peças no balcão para o consumidor final e paralelamente continuassem o fornecimento para concessionárias, seguradoras e mecânicas, dando continuidade ao trabalho que já era realizado até então.

Neste momento nasce a Teleauto Express, empresas que atuam em conjunto, compartilham o mesmo espaço e utilizam o mesmo estoque mas tem foco em diferentes clientes.

No decorrer de todo este tempo, muitas coisas foram se adequando as novas necessidades, novos vendedores, investimento em infraestrutura, motoristas para entregas, responsáveis pela expedição, recebimento de mercadorias, organização de estoque, acessória em contabilidade e Rh, controle de vendas, pedido e emissão de notas fiscais e um sistema próprio da empresa para gerenciamento.

Vendo esta demanda crescente de trabalho, a empresa começa a perceber que a tecnologia deve ser sua nova aliada, otimizando processos e criando novas possibilidades de negócio.

Na visita ao local, fizemos uma reunião com a direção da empresa com foco em levantarmos as principais dificuldades enfrentadas, afim de darmos uma solução viável para tais problemas.

O principal problema relatado, diz respeito ao controle de estoque, onde peças ficam obsoletas, ocupam espaço, causam prejuízo por não terem a saída esperada além de não constar uma estatística de vendas que norteie quais são as peças com maior potencial de venda e quais as que estão paradas e muitas vezes esquecidas perdendo até uma possível oportunidade de venda.

Para isto sugerimos a criação de um sistema gerenciador de estoque, que possa ser integrado ao sistema de vendas e emissão de notas existente, que contenha todos os códigos das peças, a quantidade, localização na prateleira, que sinalize quando a peça tiver que ser reposta, faça um levantamento daquelas com menor saída para que seja providenciada uma promoção da mesma incentivando a venda e evitando a obsolescência do produto. Com isso esta peça terá saída e gerará lucro, ainda que menor que o praticado normalmente, porém o retorno deste recurso poderá ser usado para a compra de produtos com maior liquides.