# Modelo de Negócio Selecionado

**Nome:** Feito a mão com a Simone

**Atuação:** Artesanato em outros materiais

**CNAE:** 3299-0/99

**Descrição:** Fabricação de produtos diversos (Peso de porta, tapetes, panos de prato, fraudas de pano e produtos artesanais para casa)

**Composição:** Rosa Maria, Simone Eufrasio, Ingrid Eufrasio

# Informações do negócio

coletadas através de observação

# CRM (Customer Relationship Management)

Gestão de Relacionamento com o Cliente

* **Software/Site** que visa automatizar tarefas, integrar e apoiar a gestão das áreas de marketing, vendas e atendimento ao cliente.
* Centrada na experiência que o cliente tem com sua empresa e com aquilo que ela oferece.

CRM é uma estratégia de negócios focada no cliente que visa melhorar a satisfação, antecipar as necessidades e desejos dos consumidores, otimizar a rentabilidade, aumentar receitas e a assertividade de suas campanhas de captação de novos clientes.

Fonte: [Click aqui](https://www.salesforce.com/br/blog/2016/01/o-que-e-crm.html)

 [](https://www.instagram.com/feito_a_mao_com_a_simone/?utm_medium=copy_link) [](https://m.facebook.com/Feito-a-m%C3%A3o-1535712869786623/?ref=bookmarks)

1. Viabilidade Tecnológica

O software será desenvolvido no Windows e Linux, porém a sua utilização será independente de um sistema operacional especifico.

* 1. utilizaremos a linguagem de programação Java Script e PHP, a linguagem de marcação HTML e a linguagem de estilos CSS para desenvolvermos um site interativo e responsivo.
  2. Em rede, através de um domínio e hospedagem.
  3. Sim, banco de dados relacional, utilizaremos o MySql.

1. Viabilidade Organizacional
   1. Processo de **vendas**, composto por:

• Lista de clientes (Primeiro contato, Cliente recorrente);

• Lista de Produtos (Catalogo);

• Ofertas e solicitações (Customização dos produtos);

• Conclusão da venda (Meio de pagamento);

* 1. Aspecto escolhido: Lista de Produtos (**Catalogo**);
  2. Os principais pontos negativos do modelo atual são: Divulgação, Pagamentos, Fidelização, Controle de Agendas. As soluções propostas buscam melhorar o marketing com um catalogo customizado que é **dinâmico** e **fácil de gerenciar**, com foco principal na relação do **cliente** com o **catalogo** e o **atendimento.**

1. Viabilidade Humana
   1. Simone e Ingrid acessos de administradores e outros usuários em geral (clientes)
   2. 48 anos e 22 anos, conhecimento básico, usual e intermediário.
2. Escopo do projeto
   1. Execução do sistema:

• Listagem do catálogo de produtos;

• Demonstrar especificações do produto (Preço e Material usado);

• Demonstrar campo para avaliação do produto;

* 1. Funções:

• Gerenciar quantidade de produtos no estoque;

• Gerar relatórios de produtos acessados, aqueles que foram comprados e as desistências no meio do caminho;