**Milkiê – Distribuidora de laticínios**

**1. Visão Geral**

**Alunos:**

*Victor Cestari, Gabriel Rosato, Matheus Mastroumano e Lucas Barberini*

A Milkiê tem como objetivo modernizar a administração de uma rede de lojas especializadas na venda de produtos lácteos.  
A solução contempla tanto a **Matriz**, que centraliza a gestão estratégica e financeira, quanto as **Filiais**, responsáveis pelas operações diárias de vendas e estoque.

**2. Problema de Negócio**

Empresas de laticínios enfrentam desafios como:

* Dificuldade em controlar estoques perecíveis (produtos com validade curta).
* Falta de integração entre a gestão da Matriz e as vendas das Filiais.
* Processos manuais que atrasam o acompanhamento financeiro e a tomada de decisões.

**3. Solução Proposta**

O sistema ERP/PDV oferece:

* **Back-Office (Matriz):** Gestão de produtos, fornecedores de leite e derivados, cadastro de lojas, controle de funcionários e relatórios estratégicos.
* **PDV (Filiais):** Frente de caixa otimizada para vendas rápidas, controle de caixa diário e emissão de comprovantes.
* **Gestão Financeira:** Consolidação de entradas (vendas) e saídas (pagamento de fornecedores, custos logísticos, energia, etc.).
* **Controle de Validade:** Relatórios de produtos próximos ao vencimento, reduzindo perdas.

**4. Público-Alvo**

* Redes de laticínios de pequeno e médio porte.
* Produtores que possuem **lojas próprias** e desejam integrar vendas físicas ao controle financeiro.
* Cooperativas de leite que administram múltiplos pontos de venda.

**5. Benefícios**

* **Redução de perdas:** Controle de validade e gestão de estoque otimizada.
* **Transparência:** Relatórios consolidados e detalhados por filial.
* **Eficiência:** PDV ágil e integrado ao fluxo financeiro.
* **Escalabilidade:** Facilidade para cadastrar novas lojas ou ampliar a rede.
* **Gestão centralizada:** A Matriz acompanha todas as operações em tempo real.

**6. Modelo de Implementação**

1. **Cadastro inicial:** Registro da Matriz, filiais, produtos e fornecedores.
2. **Treinamento:** Capacitação da equipe administrativa e de vendas.
3. **Uso do sistema:** Operação do PDV nas filiais e gestão no Back-Office.
4. **Monitoramento contínuo:** Relatórios para apoio à tomada de decisões estratégicas.