

Sistema para Venda de Consórcio

Documento de Requisitos

Agosto 2014

A – VISÃO GERAL DO SISTEMA

O sistema para a empresa de venda de consórcios GRP Consultoria Ltda trata do gerenciamento das vendas de consórcios e do recebimento de comissões repassadas pelas administradoras de consórcios. Atualmente atua somente no ramo de consórcio de veículos, porém há possibilidade futura de expansão para outros tipos de consórcio. Assim, o sistema tem como escopo gerenciar a venda de consórcios e a confirmação financeira do recebimento da comissão da empresa referente aos consórcios vendidos, bem como o estorno dessas comissões recebidas e ainda o cancelamento desses estornos, de acordo com a política de cada Administradora. Poucos relatórios se fazem necessários para este controle, como o relatório de consórcios vendidos, comissões recebidas no período e comissões a receber.

B – REQUISITOS FUNCIONAIS

B1 – Lançamentos Diversos

1. [Gerenciar Administradoras/Funcionário Administração] O sistema deve permitir a inclusão, alteração, remoção e consulta de *administradoras de consórcio*, com os seguintes atributos: código da administradora, nome da administradora, percentual de comissão por venda efetuada, período de início e fim da vigência da comissão, quantidade de parcelamento da comissão, forma de estorno (parcial ou integral), percentual do fundo de reserva, percentual da taxa administrativa, percentual/índice do seguro.
2. [Gerenciar Clientes/Funcionário Administração] O sistema deve permitir a inclusão, alteração, remoção e consulta de *clientes*, com os seguintes atributos: código, nome, endereço, cidade, estado, telefone residencial, telefone celular, cpf, email.
3. [Gerenciar Modelos de Veículos/Funcionário TI] O sistema deve permitir a inclusão, alteração, remoção e consulta de *modelos de veículos*, com os seguintes atributos: código do modelo, descrição, bandeira/marca.
4. [Gerenciar Vendedores de Consórcio/Funcionário TI] O sistema deve permitir a inclusão, alteração, remoção e consulta de *vendedores de consórcio*, com os seguintes atributos: código do vendedor, nome, código da subdivisão do ponto de venda.
5. [Gerenciar Pontos de Venda/Funcionário TI] O sistema deve permitir a inclusão, alteração, remoção e consulta de *pontos de venda*, com os seguintes atributos: código do ponto de venda, nome do ponto de venda.

6. [Gerenciar Subdivisões dos Pontos de Venda/Funcionário TI] O sistema deve permitir a inclusão, alteração, remoção e consulta de *subdivisões dos pontos de venda*, com os seguintes atributos: código da subdivisão, nome da subdivisão, código do ponto de venda ao qual pertence.
7. [Efetivar Vendas/Funcionário Administração] O sistema deve permitir a inclusão, alteração, remoção e consulta da *venda de consórcio*, com os seguintes atributos: código da venda, data de cadastro da venda, código do cliente, código da administradora, número do contrato, data de início da vigência do contrato, quantidade de parcelas, grupo do consórcio, cota do consórcio, data de recebimento da entrada, valor da entrada, código do vendedor, valor do bem/carta de crédito, código do modelo do veículo, observações.

B2 – Transações

8. [Gerenciar Comissões Recebidas/Funcionário Financeiro][Gerenciar Comissões Estornadas/Funcionário Financeiro] O sistema deve permitir o processamento das *comissões de venda*, com os seguintes atributos: data prevista de recebimento das parcelas, valores previstos das parcelas, data efetiva de recebimento das parcelas, valores efetivos das parcelas, data do estorno, data do cancelamento do estorno, saldo recebido, saldo a receber.

B3 – Impressão de diversos tipos de relatórios e consultas

9. [Gerar Relatórios de Vendas/Funcionário Administração] O sistema deve permitir a impressão de um relatório de *vendas de consórcio*, contendo todos os atributos do requisito 4 deste documento, no período especificado pelo usuário.
10. [Gerar Relatórios de Comissão de Vendas/Funcionário Financeiro] O sistema deve permitir a impressão de um relatório de *comissões de venda* recebidas no período especificado pelo usuário, agrupado por administradora, detalhado por cliente, com os lançamentos de estorno para dedução dos valores.
11. [Gerar Relatórios de Comissão de Vendas/Funcionário Financeiro] O sistema deve permitir a impressão de um relatório de *comissões de venda* a receber no período especificado pelo usuário, agrupado por administradora, detalhado por cliente, omitindo as comissões estornadas.
12. [Gerar Relatórios de Estorno/Funcionário Financeiro] O sistema deve permitir a impressão de um relatório de *estornos* realizados no período especificado pelo usuário, bem como o cancelamento dos estornos, contendo data do estorno, valor estornado (parcial ou total de acordo com a política da administradora), data de cancelamento do estorno.

C – REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS

C1 - Funcionalidade

1. O sistema deve possuir senhas de acesso e identificação para diferentes tipos de usuários: administrador do sistema, funcionários administrativos, funcionários financeiros e vendedores de consórcio.

C2 – Confiabilidade

2. O sistema deve ter capacidade para recuperar os dados perdidos da última operação que realizou em caso de falha.
3. O sistema deve fornecer facilidades para a realização de *backups* dos arquivos do sistema.

C3 - Usabilidade

1. O sistema deve ser simples e de fácil compreensão pelos usuários, sem que precise de mais que uma hora de treinamento.

C4 - Eficiência

2. O sistema deve iniciar a impressão de relatórios solicitados dentro de no máximo 20 segundos após sua requisição.

C5 - Portabilidade

3. O sistema operacional deve ser executado em computadores Pentium 1.6 MHz ou superior, com sistema operacional Windows 7 ou superior.
4. O sistema deve ser capaz de armazenar os dados em base de dados MySQL ou SQL Server 2012.

GLOSSÁRIO

Termo	Descrição
<i>Administradora</i>	Empresa ou entidade financeira que organiza os grupos de participantes de um ou vários <i>consórcios</i> , realiza sorteios e contemplações de acordo com lances realizados.
<i>Cliente</i>	<i>Cliente</i> ou <i>consorciados</i> , são os participantes/adquirentes do <i>consórcio</i> .
<i>Comissão de Venda</i>	Valor pago pelas <i>Administradoras</i> às Corretoras de Consórcio (empresas que realizam vendas dos consórcios das Administradoras).
<i>Consórcio</i>	Sistema de compra parcelada e programada de um bem móvel ou imóvel onde um grupo de participantes organizados por uma empresa <i>administradora</i> rateiam o valor do bem desejado pelo número de meses de parcelamento deste bem.
<i>Estorno de Comissões</i>	Débito do valor da comissão já recebida pela Corretora de Consórcio, proveniente da Administradora, em decorrência da falta de pagamento das parcelas do consórcio pelo cliente.
<i>Forma de Estorno</i>	Política de estorno particular de cada Administradora, podendo ser estornos parciais ou totais.

<i>Fundo de Reserva</i>	Percentual mensal cobrado sobre o valor do bem, para compor um fundo financeiro do grupo que poderá ser utilizado para situações contratualmente previstas. Como, por exemplo, quando há um elevado número de consorciados inadimplentes.
<i>Lance</i>	Quantia que o consorciado pode pagar para tentar ser contemplado antes do término do pagamento das parcelas do consórcio.
<i>Modelo</i>	Descrição do veículo de acordo com sua fabricante.
<i>Percentual/Índice do Seguro</i>	Percentual a ser utilizado para cálculo do valor do seguro.
<i>Política</i>	Carta de regras e valores/percentuais praticados no mês em relação às vendas de <i>consórcio</i> .
<i>Ponto de Venda</i>	Empresa na qual a GRP Consultoria Ltda disponibiliza um vendedor no local para negociações de vendas de consórcios.
<i>Seguro</i>	Forma, oferecida pela <i>Administradora</i> , de garantir o pagamento de algumas ou todas as parcelas do consórcio em casos particulares descritos em contrato com o consorciado/cliente.
<i>Taxa Administrativa</i>	Percentual cobrado, pelas Administradoras, sobre o valor do bem/crédito adquirido pelo Cliente/Consorciado referente a despesas burocráticas.
<i>Subdivisão do Ponto de Venda</i>	Cada Departamento dentro do Ponto de Venda que possui um representante/vendedor da GRP Consultoria Ltda para negociações de vendas de consórcios.
<i>Vendedor</i>	Funcionário da empresa que vende consórcio em nome da <i>Administradora</i> .
<i>Vigência da Comissão</i>	Período no qual o percentual da comissão de venda será aplicada sobre os contratos de consórcios vendidos dentro do mesmo período.