



Centro Universitário SENAC – São Paulo

Disciplina: Projeto Integrador III

Equipe: **Next**

Tema: Livraria

Repositório: <https://github.com/Nuneez/LivrariaNext.git>

Alunos: Alison Evaristo Souza
Erick Marques Ferreira
Paulo Nunes
Roger Rodrigues de Oliveira
Thiago Messias

Cronograma semanal de líderes	
Quinzena	Líder
21/03 até 04/04	Paulo Nunes
04/04 até 18/04	Thiago Messias
18/04 até 02/05	Roger Rodrigues
02/05 até 16/05	Erick Marques
16/05 até 30/05	Elison Evaristo
30/05 até 06/06	Não definido

Descrição do cliente

A empresa ASTECC LTDA é uma empresa que atua no ramo de **livrarias**;

Foi fundada em 1982 pelos irmãos José e Raimundo Udinesie. Até dois anos atrás, tinha uma estrutura baseada na administração tipicamente familiar.

Devido à necessidade de crescimento, sua estrutura administrativa foi profissionalizada, com a área de negócios sob a direção de Milla Trodel.

Problema

- A livraria usa na matriz um software responsável pelo gerenciamento das vendas. Este software também foi adotado nas novas filiais, porém não houve uma adaptação para a troca de informações entre a matriz e as filiais.
- Por este motivo, as vendas são controladas através de planilhas, exportadas pelo software e enviadas das filiais para a matriz, e seus dados são consolidados manualmente pelos funcionários na matriz;
- O controle manual dos dados faz com que existam muitos erros e fraudes em seus registros, mas que são muito difíceis de rastrear ou provar a culpabilidade;
- Os relatórios semanais são gerados manualmente pelos gerentes, a partir dos dados extraídos diretamente do banco de dados e planilhas.
- A diretoria definiu a necessidade de um sistema que possibilite o gerenciamento dos produtos/serviços oferecidos em cada filial. Esta tarefa é realizada pelos funcionários da retaguarda (BackOffice), que ficam alocados na matriz;
- Além disso, os gerentes de vendas desejam ter acesso mais rápido aos relatórios semanais, que devem ser gerados automaticamente pelo sistema, sem a necessidade de

acessar diretamente os dados do banco de dados e planilhas, visando agilizar a tomada de decisões;

- Os gerentes de cada área são as pessoas que conhecem os requisitos para o desenvolvimento do sistema.
- A Gerente de Produtos/Serviços Aline Martins definiu que existe uma prioridade para módulo de gerenciamento integrado dos produtos e serviços, de forma a validar o seu uso nas novas filiais que serão abertas.

- Conforme informações fornecidas pelo gerente Luan Cavalcante, apesar do processo de registro de vendas não ser o ideal, onde as filiais enviam as planilhas de vendas para a matriz semanalmente, ele ainda funciona e garante a sustentabilidade financeira da empresa;

- A área de TI, gerenciada por Kenji Hamada, atualmente é responsável pelos atendimentos técnicos relacionados ao uso dos sistemas usados na empresa. Uma das principais funções é corrigir informações erradas digitadas pelos funcionários, diretamente no banco de dados e a exportação dos dados para que os gerentes possam gerar os relatórios. Outra atribuição desta área é a liberação do acesso dos funcionários aos sistemas.

Lista das tarefas realizadas pelos funcionários de cada área da empresa:

1. Retaguarda
 - Cadastro e manutenção dos produtos, serviços e seus relacionamentos com matriz/filial.
 - Logística de materiais, produtos, controle de estoque e recebimento.
2. Vendas
 - Registro das vendas realizadas
 - Aplicar promoções em produtos específicos da livraria
3. Equipe de TI
 - Gerencia de usuário
 - Gerencia informações técnicas

Principais Problemas

Lista dos principais problemas enfrentados dentro de cada área da empresa:

1. Retaguarda.
 - Responsável por consolidar manualmente dados obtidos das filiais, esse controle manual faz com que existam muitos erros e fraudes nos registros.
2. Vendas
 - Não possuem um mecanismo eficiente de controle das vendas realizadas.
3. Equipe de TI
 - Ser responsável pela correção de informações erradas inseridas por funcionários, função essa que deveria ser exercida pelas backoffices.

Produtos e Serviços

Lista dos principais produtos/ serviços fornecidos pelo cliente:

1. Lista de produtos
 - Livros
 - Artigos para Escritório
 - CD/DVD, Jogos.
2. Lista de serviços
 - Serviços gráficos

Responder as seguintes questões, baseado no caso reescrito:

1. Como um sistema web pode auxiliar no crescimento da empresa (implantação de novas filiais em diversas cidades)?

Um sistema web irá permitir que as filiais possam realizar a implantação do software necessário para administração da mesma com o mínimo de tempo despendido com cadastros e permissões de segurança, além de gerar economia na abertura da franquia/filial, pois o número de equipamentos necessários (servidores) diminui consideravelmente.

2. Listar as principais funcionalidades que deverão ser desenvolvidas para resolver estes problemas e indicar a qual área ou pessoa da empresa será beneficiada. Indicar também quem será o usuário da funcionalidade.

- a) Cadastro de produtos e serviços;
Área: BackOffice;
Usuário: BackOffice;
- b) Relacionamento entre produtos/serviços e filiais;
Área: BackOffice
Usuário: BackOffice;
- c) Controle de estoque da matriz e filiais;
Área: BackOffice /Vendas;
Usuário: BackOffice/Vendas;
- d) Emissão de relatórios;
Área: vendas/ti;
Usuário: Vendas/ti;

3. Selecionar as quatro funcionalidades mais prioritárias, classificando com o valor "1" a mais prioritária, "2" com a segunda mais prioritária, e assim por diante. Justificar o motivo da classificação:

1. Módulo de gerenciamento integrado de produtos.

Motivo: Facilitar a implantação e controle de produtos nas filiais

2. Interface de venda de produto.

Motivo: Facilitar a exportação de dados das filiais para a matriz, padronizando e validando o registro de vendas, evitando erros e dando agilidade ao processo.

3. Emissão de relatórios.

Motivo: Possibilitar aos gerentes conferência rápida de informações, variando conforme filtro selecionado.

4. Interface de login

Motivo: Possibilita a autenticação de usuários ao logar, impedindo possíveis fraudes de funcionários não respectivos aquela função.

4. Quais são as vantagens que o sistema irá trazer para a área de produtos/serviços?
 - a) Maior controle das informações das filiais, que passariam a ser informadas através do sistema;
 - b) Maior rapidez na implantação de novas filiais, visto que não seria necessário replicação de dados para cada nova abertura;
 - c) Facilidade na identificação, correção e controle de falhas, haja visto que todo acesso ao sistema é controlado por login.

5. Quais são as vantagens que o sistema irá trazer para a área de vendas?
 - a) Padronização na realização das vendas
 - b) Irá possibilitar relatórios diversificados que auxiliam estratégia de marketing a ser adotada.

6. Quais são as vantagens que o sistema irá trazer para a área de TI?
 - a) Diminuição da carga de trabalho, pois não haveria mais necessidade da importação de dados gerados via planilha;
 - b) Diminuição no número de chamados atendidos para correção de informações digitadas;
 - c) Maior segurança das informações, pois não seria necessário atuar diretamente no banco de dados, essas interações passariam a ser controladas pelo sistema;
 - d) Facilidade no cadastro de acesso aos funcionários, não haveria necessidade de atuar diretamente no banco;

7. Quais são as vantagens que o sistema irá trazer para os gerentes?
 - a) Geração de relatórios em tempo real, sem a necessidade de aguardar a compilação de informações através de planilhas;
 - b) Garantia de que os dados estão corretos, permitindo que o planejamento de vendas seja feito baseado em informações seguras;
 - c) Mais tempo para trabalhar com as informações e menos tempo compilando as mesmas;

Critérios para a avaliação de membros da equipe:

- ✓ Comprometimento com os prazos sugeridos;
- ✓ Qualidade nas entregas das tarefas;

Caso as necessidades acima não sejam atendidas, iremos informar nos relatórios quinzenais determinadas problemáticas ocorridas, respectivas ao membro que não as atendeu, e assim, depreciando sua nota sazonalmente.