

Diagrama de Fluxo de Processo

Descrição: Este diagrama ilustra o fluxo de processo no sistema de ponta a ponta, detalhando as etapas de **Cadastro de Produto e Serviço**, **Agendamento de Serviços**, **Venda e Faturamento**, e **Gerenciamento de Estoque**. Ele é útil para entender o fluxo operacional do sistema e identificar pontos críticos ou gargalos no processo.

1. Fluxo de Processo - Cadastro de Peças e Serviços

- **Início:** O administrador ou vendedor acessa o módulo de cadastro.
 - **Cadastrar Nova Peça:**
 - Insere informações detalhadas da peça (nome, código, descrição, quantidade, preços).
 - Carrega uma imagem opcional da peça.
 - Confirma o cadastro.
 - **Cadastrar Novo Serviço:**
 - Insere as informações do serviço (nome, descrição, preço, tempo estimado).
 - Salva o cadastro do serviço.
 - **Validação:**
 - O sistema valida os dados obrigatórios.
 - Notifica o usuário sobre o sucesso ou falha do cadastro.
 - **Fim:** O cadastro é finalizado, e o item (peça ou serviço) fica disponível para inclusão em vendas.
-

2. Fluxo de Processo - Agendamento de Serviços

- **Início:** O cliente ou atendente inicia um novo agendamento.
- **Seleção de Serviço:**
 - O cliente escolhe o tipo de serviço desejado (ex., revisão de ar-condicionado, alinhamento, troca de óleo).
- **Informações do Veículo:**
 - O cliente insere ou seleciona as informações do veículo (marca, modelo, ano, placa).
- **Escolha de Data e Hora:**
 - O cliente escolhe uma data e horário disponíveis na agenda.
 - O sistema verifica a disponibilidade e evita conflitos de horário.
- **Confirmação e Notificação:**
 - O cliente confirma o agendamento.
 - O sistema envia uma notificação de confirmação (por e-mail ou SMS).
- **Lembrete Automático:**
 - O sistema envia um lembrete 24 horas antes do agendamento.

- **Fim:** O agendamento é registrado e visível no painel de agenda.
-

3. Fluxo de Processo - Venda de Peças e Serviços

- **Início:** O vendedor inicia o processo de venda.
 - **Identificação do Cliente:**
 - O vendedor busca ou cadastra um cliente no sistema.
 - **Adição de Peças e Serviços ao Pedido:**
 - O vendedor seleciona peças e/ou serviços e os adiciona ao pedido.
 - O sistema exibe o subtotal da venda, calculando automaticamente impostos e descontos.
 - **Pagamento:**
 - O vendedor registra o pagamento (escolhendo a forma de pagamento).
 - O sistema processa a transação via integração com a API de pagamentos.
 - **Emissão de Nota Fiscal:**
 - O sistema gera uma nota fiscal eletrônica (NF-e) para a venda.
 - A NF-e é enviada ao cliente via e-mail e armazenada no histórico.
 - **Atualização de Estoque:**
 - O sistema ajusta automaticamente as quantidades de peças no estoque.
 - **Confirmação e Conclusão da Venda:**
 - O sistema registra a venda e gera um recibo para o cliente.
 - **Fim:** O pedido é finalizado e registrado no histórico de vendas.
-

4. Fluxo de Processo - Controle e Reposição de Estoque

- **Início:** O sistema monitora o nível de estoque em tempo real.
 - **Alerta de Reposição:**
 - Quando o estoque de uma peça atinge o nível mínimo, o sistema gera um alerta de reposição.
 - **Solicitação ao Fornecedor:**
 - O administrador consulta o estoque e, se necessário, realiza o pedido de reposição ao fornecedor.
 - **Recebimento e Conferência:**
 - Após o recebimento do pedido, o administrador confere as peças.
 - O sistema atualiza as quantidades em estoque e encerra a solicitação.
 - **Relatório de Estoque:**
 - O administrador acessa relatórios periódicos de estoque para análise de movimentação e controle de entrada e saída.
 - **Fim:** O ciclo de controle de estoque é mantido continuamente.
-

5. Fluxo de Processo - Relatórios e Dashboards

- **Início:** O administrador acessa o módulo de relatórios.
- **Seleção de Relatório:**
 - Escolhe o tipo de relatório desejado: faturamento, estoque, histórico de serviços, entre outros.
- **Geração de Relatório:**
 - O sistema processa os dados e gera o relatório no formato especificado.
- **Visualização e Exportação:**
 - O administrador visualiza o relatório no dashboard e pode exportá-lo em formatos como PDF ou Excel.
- **Análise e Decisões:**
 - Com base nos dados, o administrador toma decisões sobre reposição de estoque, promoções de vendas e otimização de serviços.
- **Fim:** O relatório é arquivado e as informações ficam disponíveis para consulta futura.