Declaração do Problema

**O problema** de não possuir um sistema de gerenciamento de vendas, **afeta** o dono do estabelecimento e os funcionários, **devido** dificuldade da contagem de estoque, bem como, o planejamento de compra, o cálculo e definição de preço, de forma a se obter maior lucro possível para a empresa. Faz-se necessário também, o cálculo de bonificação dos funcionários baseado na quantidade de produtos vendidos.

**Os benefícios** daAnálise de vendas são:

* Possibilidade de geração de relatórios de faturamento.
* Possibilidade de geração de ticket médio por atendente.
* Possibilidade de geração de relatório de produtos mais vendidos.
* Possibilidade de um melhor gerenciamento de estoque.
* Possibilidade de dimensionar compras de reposição de forma otimizada.