Declaração do Escopo

ERP – Enterprise Resource Planning (Planejamento dos Recursos da Empresa)

**Claudimara Macedo** – Consultora e Diretora Executiva de Vendas independente, iniciou as vendas como consultora Mary Kay em 2013, devido a problemas tanto em sua vida pessoal como profissional, sua antiga fonte de renda não estava dando o retorno desejado financeiramente, na época, era proprietária de um salão de beleza, porém com poucas chances de crescimento no mercado econômico. Estando nesta situação, viu como única alternativa viabilizar a entrada em algum projeto particular com o objetivo de evoluir economicamente. Sentiu a necessidade de obter uma renda extra para poder se sustentar.

Conheceu a Mary Kay depois de um contato com uma consultora de vendas que ofereceu e apresentou o plano de negócios fornecidos pela empresa, exaltando os mais variados tipos de serviços para ela utilizar no mercado de vendas dos produtos, e os futuros benefícios que poderiam ocorrer caso evoluísse como consultora.

Mary Kay é uma empresa norte-americana de venda direta de cosméticos, fundada em 1963, em Dallas, Texas, por Mary Kay Ash, com o apoio do filho, Richard Rogers. Atualmente, a empresa é uma das maiores companhias no segmento de cuidados com a pele e maquiagem nos Estados Unidos e está presente em mais de 35 países, sendo considerada uma das maiores empresas de cosméticos do mundo, com um faturamento global de US$ 3,5 bilhões em 2013 e mais de 3 milhões de pessoas em sua força de vendas independente.

O grande diferencial da Mary Kay é oferecer à sua força de vendas independente um plano de desenvolvimento profissional estruturado, que possibilita às Consultoras de Beleza Independentes a serem donas de seu próprio negócio e totalmente responsáveis por seu desenvolvimento profissional e financeiro, ou seja, oferecem a oportunidade de pessoas comuns, sem experiência no mercado empresarial, a desenvolverem estratégias de vendas para adquirir uma fonte extra de renda.

Foi através desta oportunidade de crescimento próprio que Claudimara iniciou como consultora, realizando vendas de produtos e sessões particulares exclusivas para os seus clientes, onde foi se destacando ao longo do tempo. Logo lhe foi designada ao cargo de futura diretora de vendas Mary Kay.

Em Maio de 2014, aproximadamente um ano após a sua entrada neste mercado, conseguiu concretizar a abertura de uma unidade franqueada da empresa, tendo a possibilidade de recrutar 10 consultoras com o objetivo de expandir e aumentar o número de vendas do seu negócio. Com o funcionamento desta unidade, Claudimara fez uma carta de solicitação à empresa para o cargo de Diretora. Após inúmeras vendas e recrutamentos, foi designada uma meta a ser alcançada por ela e sua equipe, cujo prazo era de quatro meses para dobrar o número de produtos já vendidos pela unidade, porém devido ao sucesso e ao grande número de negócios concretizados, em apenas 60 dias, a quantidade de consultoras cresceu de 10 para 30 e conseguiram alcançar a meta estabelecida pela Mary Kay, ganhando destaque como unidade principal da empresa e respectivamente ganhando o cargo de Diretora em sua unidade.

Com o novo cargo, vieram novas responsabilidades. Mesmo com muito trabalho a ser realizado, conseguiu se destacar nos primeiros meses, aumentando o número de seus pontos de vendas e evoluindo a cada dia em seu negócio independente.

Nos dias atuais, ela utiliza o seu cargo de Diretora Executiva de Vendas como única fonte de renda para o seu sustento pessoal, devido ao grande retorno financeiro gerado em apenas 4 anos de sua iniciação no mercado empresarial.

Atualmente, Claudimara Macedo, apesar de ocupar o cargo de Diretora Executiva de Vendas, tem como principal obrigação realizar o controle de todos os setores do seu negócio, ou seja, mesmo sendo empreendedora e possuindo consultoras de venda abaixo de sua hierarquia, ela necessita realizar os mais variados tipos de serviços para o sustento de suas vendas, ao mesmo tempo em que ocupa o cargo de diretora, ela executa o papel de compradora (produtos de estoque), vendedora (oferecer produtos), e administradora (controle-geral) de sua franquia.

Devido a esta sobrecarga de trabalho, ela sofre com a falta de tempo e mão-de-obra, tendo em vista que cada consultora cuida independentemente de suas vendas e pontos pessoais, ela não possui uma secretaria exclusiva para auxiliá-la na organização e controle de suas tarefas e objetivos, não há nenhum sistema implantado para o gerenciamento e administração dos setores de sua franquia.

### Por causa destes problemas entraremos com a solução do sistema ERP - Enterprise Resource Planning *(*Planejamento dos Recursos da Empresa)*,* que tem como principal objetivo realizar o controle e administração dos mais variados setores presentes no sistema de vendas e recrutamentos da nossa cliente, através do conjunto de ferramentas implantadas em um só software que auxiliará desde o monitoramento ao gerenciamento das atividades dos administradores (no caso, a diretora de vendas e consultoras) para obter um melhor controle organizacional.

### Fazem parte das atividades realizadas pela diretora e consultoras:

### Compra para revenda

### Recrutamento de novas consultoras

### Reuniões para crescimento da unidade

### Sessões de beleza para clientes

### Entrevista com futuras consultoras

### Agendamentos e acompanhamentos

### Venda de produtos

### Inventário (contagem de produtos em estoque)

### Troca de produtos com consultoras da mesma unidade

### Atualmente o controle financeiro e de estoque está impossível, acompanhamento de clientes e consultoras é escasso. Para que o nosso sistema consiga atender as necessidades desejadas, precisaremos implantar alguns recursos que fará possível o controle financeiro dos investimentos com produtos, das despesas pessoais e fundo de reserva. Referente ao controle de estoque haverá possibilidade de “ajuste de estoque” mediante lançamento de compras, bonificação, vendas e trocas. No momento das vendas será realizado um lançamento vinculando o produto que está sentido vendido e a cliente ou consultora que está adquirindo o mesmo, sendo assim, após alguns meses pode ser realizado o envio de uma mensagem automática ao adquirente do produto ou alerta para que o usuário saiba que será necessária a reposição daquele produto especifico. Quanto às consultoras recrutadas será possível saber quantas e quais delas estão ativas, paradas ou em período terminal.

Portanto, o sistema ERP contribuirá no melhor controle de produtos, de vendas, finanças, prospecção e acompanhamento de novas consultoras e clientes, abordando todas as atividades do usuário, colaborando para a melhor administração de sua unidade franqueada.

Algumas consultoras responsáveis pelo acompanhamento e auxílio à outras consultoras, recrutamento de novas iniciadas, realização de vendas e sessões com os produtos Mary Kay participarão deste projeto colaborando com características e fazendo-se presentes em algumas reuniões, podendo responder por Claudimara Macedo em algumas ocasiões, são elas:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nome | Nível | Função |
| Gisele Neri | Líder de Grupo | Recrutamento de 6 ou mais consultoras |
| Tamara Guimarães | Red Jacket | Recrutamento de 3 ou 4 consultoras |
| Simone de Almeida | Sênior | Recrutamento de 1 ou 2 consultoras |
| Elaine Barros | Sênior | Recrutamento de 1 ou 2 consultoras |