Lista de Características

Descrição das Características

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| # | Característica | Descrição |
| 1 | Agendamento de Clientes | Permitirá que o cliente marque o agendamento, permitindo discussão dos mais variados assuntos:  - Venda de Produtos.  - Sessão de Maquiagem e Limpeza de Pele.  - Interesse de clientes em iniciar como consultora.  - Entre outros­ |
| 2 | Agenda de Compromissos | Não viabiliza o contato com os clientes, mas sim a organização de compromissos relacionados profissionalmente, ou até mesmo de caráter pessoal:  - Reuniões com investidores  - Eventos da Empresa  - Planos comerciais (Marketing)  - Entre outros |
| 3 | Alertas | A sugestão de alertas abrange uma série de fatores presentes no respectivo sistema de controle. Podemos relaciona-los ao fato de que todo o sistema comercial, independente da área, precisa de um aviso de alerta caso ocorra algum erro ou atividade suspeita.  Exemplo:  - Determinado produto não esta rendendo adequadamente o lucro financeiro investido no próprio.  - Feedback em relação as vendas de suas consultoras, caso alguma esteja abaixo do desempenho desejado.  - Entre outros  Tendo assim, uma forma de se prevenir em relação a futuros problemas. |
| 4 | Mensagens Automáticas | O mecanismo de mensagens automáticas está interligado diretamente com a agenda interna do sistema, objetivo é um cadastro de mensagens automáticas e programação das mesmas em uma agenda, para que quando chegar a data e horário desta mensagem ser enviada, o destinatário consiga recebê-la, facilitando o usuário do sistema que não precisará executar tal função. |
| 5 | Lançamento de Vendas | Através do sistema ERP, o usuário poderá lançar os produtos que foram vendidos, seguindo a sintonia em relação ao Lançamento de Compras, onde o produto é vendido com uma determinada margem de lucro em comparação com seu custo, para obter o respectivo retorno financeiro. Além disso, é possível calcular diversos aspectos como:  - Popularidade do produto.  - Lucro obtido.  - Metas a serem batidas em relação ao financeiro. |
| 6 | Lançamento de Bonificação | São lançamentos de produtos que entram no estoque como um bônus dado pela empresa, não existindo nenhum gasto na entrada, basicamente é um produto gratuito, no qual poderá ser revendido, como não há custo o retorno de lucro a praticar é superior. |
| 7 | Lançamento de Compras | São produtos que o usuário compra para revenda com uma determinada margem de lucro, produtos para uso próprio ou em sessões sem preço de venda. Este lançamento também deve alimentar o estoque dos produtos participantes. |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |