**Sistema SCMK**

**Felipe Almeida, Jonatas Araújo, Lucas Fonseca, Mateus Watanabe, Matheus Macedo, Taina Macedo**

Faculdade Impacta de Tecnologia  
São Paulo – SP – Brasil

[felipepereira937@gmail.com](mailto:felipepereira937@gmail.com), [jonatas@techie.com](mailto:jonatas@techie.com),luck\_2997@hotmail.com, [mateuswatabe11@gmail.com](mailto:mateuswatabe11@gmail.com), [msantanna88@gmail.com](mailto:msantanna88@gmail.com),tainamacedo\_trabalho@outlook.com

***Abstract.*** *This article refers to the OPE project, which will describe the client, the tasks performed, the problems faced and the objective of this project containing the solution we will bring to meet the needs presented.*

***Resumo.*** *Este artigo refere-se ao projeto da OPE, nele será descrito o cliente, as tarefas realizadas, os problemas enfrentados e o objetivo deste projeto contendo a solução que traremos, visando atender as necessidades apresentadas.*

**1. Introdução**

Nossa cliente é Claudimara Macedo – Consultora e Diretora Executiva de Vendas independente da empresa multinacional Mary Kay, a mesma possui uma equipe de consultoras nas quais executam tarefas diárias para o sucesso financeiro.

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, foi solicitado um sistema que auxilio por completo no controle diário de suas tarefas, para que seja possível aumentar suas vendas, fidelização de clientes, os recrumentamento e controle financeiro.

Entregaremos uma solução que atenda as necessidades da nossa cliente, com implantação de funcionalidades que permitem de forma automatizada o controle geral.

**1.1. Apresentação do Problema**

O problema enfrentado é a dificuldade na gestão de consultoras, clientes, estoque e finanças que afeta diretamente a diretora executiva e as consultoras devido ao controle inadequado do financeiro, do estoque, dos agendamentos, o acompanhamento ineficiente de consultoras e clientes, diminuindo a fidelização das clientes e consequentemente as vendas.

Devido à sobrecarga de trabalho, está presente a falta de tempo e mão-de-obra para realização das diversas tarefas efetuadas:

### 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



**Figura 1. Exemplo de Imagem**

**A falta de controle sobre a empresa é o principal problema de nossa cliente**

**1.2. Objetivos**

O sistema SCMK possui os seguintes objetivos:

* Controle de compras para revenda
* Controle de metas pessoais e da unidade
* Agendamento de reuniões
* Agendamento de sessões de beleza para clientes
* Controle de venda de produtos
* Registro de inventário (contagem de produtos em estoque)
* Controle de trocas de produtos
* Importação de nota