



SMART SALES

Disciplina: Análise, Projeto e Implementação de Sistemas

Facilitador: Glaydson Vasconcelos de Sousa

Data: 22/02/2018

Equipe:.

Thalys Melicio da Costa Silva

Jonathan Matheus Noronha Rodrigues

Jorge Luis Rodrigues Aragão

Visão geral

O projeto **SMART SALES** inicialmente será voltado para empresas de pequenas e médio porte que necessitem de modernização a gestão de vendas e tornar a gestão do negócio mais eficiente. O Foco desse sistema é ter um controle de compra muito mais assertivos e evitar desperdícios, e jamais perder oportunidade por falta de dados.

Objetivos

1. Gerenciar as Vendas.
2. Gerenciar as carteiras de Clientes.
3. Permitir tomadas de decisões a partir das visões dos relatórios fornecidos.
4. Fazer vendas de forma rápida e segura.
5. Ter controle de estoque.

Especificações

O Projeto **SS (SMART SALES)** será um projeto para desenvolvimento de um sistema desktop de vendas, onde irá conter um cadastro de clientes e produtos. O sistema tem o intuito de oferecer praticidade nas vendas, e relatórios em tempo real para tomada de decisões.

O sistema possuirá telas de cadastros que permitem a inclusão, edição, exclusão de seus respectivos dados, sendo um requisito para venda ter cliente e produto cadastrado. No cadastro de cliente será necessário fornecer ao sistema o CPF, nome, endereço, RG, data de nascimento, e-mail e telefone. Já no cadastro de Produto será necessário o código do produto, nome, descrição, preço (diferenciando os preços de à vista e a prazo), e a quantidade disponível do produto. Terá também relatórios de produtos, clientes e de vendas por um determinado período, e será fornecido uma tela onde fornecidos os clientes e os produtos poderá ser realizado a venda.

Para Manutenção do Sistema será cobrado um valor de 5% do preço de compra do sistema, e para customizações será cobrado pelo tempo de desenvolvimento realizado pela equipe responsável, podendo variar o preço de acordo com a complexidade do problema.