

FIEL – FACULDADES INTEGRADAS EINSTEIN DE LIMEIRA
GRADUAÇÃO EM ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS

VITOR NUNES SILVA
TIAGO AFONSO FÁVARO

SALES SWIFT: SISTEMA DE GESTÃO DE VENDAS

LIMEIRA, SP

2024

VITOR NUNES SILVA
TIAGO AFONSO FÁVARO

SALES SWIFT: SISTEMA DE GESTÃO DE VENDAS

Monografia apresentada às Faculdades
Integradas Einstein de Limeira – FIEL,
como exigência parcial para obtenção do
grau de tecnólogo em Análise e
Desenvolvimento de Sistemas.

Orientador(a): Pedro Ivo Garcia Nunes

LIMEIRA, SP

2024

FIEL – FACULDADES INTEGRADAS EINSTEIN DE LIMEIRA

TERMO DE APROVAÇÃO

SALES SWIFT: SISTEMA DE GESTÃO DE VENDAS

VITOR NUNES SILVA

TIAGO AFONSO FÁVARO

Orientador: Professor Dr. Pedro Ivo Garcia Nunes

Banca examinadora:

Professor Dr. Pedro Ivo Garcia Nunes

Professor Me. Thiago Salhab Alves

Professor Esp. Wanderley Piccinini Junior

Data de aprovação: 28/06/2024

“Mas tu não deves esquecer. Tu te tornas eternamente responsável por aquilo que cativas.”

O pequeno príncipe - Antoine de Saint-Exupéry

RESUMO

Esse trabalho foi inspirado na dificuldade dos vendedores informais, que não conseguem suficiente representação e reconhecimento da indústria de software atual. Suas necessidades não são atendidas por serem considerados minoria no varejo. Esse sistema é pensado para ser rápido, leve e prático, ideal para o vendedor informal. É necessário para que o setor de vendedores que não possuem CNPJ ou não podem pagar sistemas mais caros não deixem de exercer a profissão. Esse projeto tem por objetivo desenvolver uma aplicação web, voltada para vendedores informais e pequenos empreendedores, nosso sistema será capaz de gerenciar vendas, cadastrar produtos, clientes, fornecedores e gerir suas finanças para manter suas vendas, entrada e saída organizadas. Essa aplicação é uma plataforma para vender, gerenciar produtos e fluxo financeiro, e imprimir recibos como forma de comprovação das vendas. Para o desenvolvimento desse sistema foram usados: HyperText Markup Language, Cascading Style Sheet, JavaScript, Hypertext Preprocessor, Laravel, Bootstrap, MySQL, PHPMyAdmin, Xampp. Como resultado, o sistema se tornou uma plataforma onde se é possível cadastrar vendas, produtos e fornecedores, e gerenciar vendas e datas de pagamento.

Palavras-chave: empreendedores, vendas, clientes, financeiro, recibos.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Homepage do Bling	11
Figura 2 - Tela de Cadastro do FoxManager	12
Figura 3 - Tela que exige CNPJ do MarketUp	12
Figura 4 – Estrutura de uma aplicação MVC	14
Figura 5 - Tela de Login	15
Figura 6 - Mensagem de erro no login.....	15
Figura 7 - Página de criação de conta	16
Figura 8 - Tela de recuperação de senha	16
Figura 9 - Homepage do SalesSwift	17
Figura 10 - Menu de clientes	17
Figura 11 - Cadastro de clientes	18
Figura 12 - Página de Fornecedores	18
Figura 13 - Cadastro de Fornecedores	19
Figura 14 - Página de Produtos.....	19
Figura 15 - Cadastro de produtos.....	19
Figura 16 - Página Venda de Produtos	20
Figura 17 - Primeira parte da página de cadastro de vendas	20
Figura 18 - Segunda parte da página de cadastro de venda	21

SUMÁRIO

RESUMO	5
LISTA DE ILUSTRAÇÕES	6
SUMÁRIO.....	7
1 INTRODUÇÃO.....	8
1.1 MOTIVAÇÃO	8
1.2 JUSTIFICATIVA	8
1.3 OBJETIVOS	8
2 REVISÃO DE LITERATURA	10
2.1 Referencial teórico	10
2.2 Trabalhos correlatos	10
2.2.1 Bling	11
2.2.2 FoxManager.....	11
2.2.3 MarketUp.....	12
3 MATERIAIS E MÉTODOS	14
4 RESULTADOS	15
5 CONCLUSÃO.....	22
5.1 Trabalhos futuros	22
REFERÊNCIAS	23

1 INTRODUÇÃO

1.1 MOTIVAÇÃO

O mercado de cama, mesa e banho tem crescido significativamente no Brasil, especialmente nos últimos anos, devido à pandemia e ao isolamento social. Esse cenário fez com que muitas pessoas passassem a valorizar mais aspectos da própria casa, resultando em um aumento na demanda por produtos desse setor. Consequentemente, emergiu um próspero mercado informal onde pessoas, a fim de adquirir uma fonte de renda extra ou mesmo fonte de renda principal, adquirem produtos diretamente dos fabricantes para revendê-los e obter lucro. No entanto, esses vendedores informais enfrentam inúmeros desafios, como a incerteza dos pagamentos, desorganização nas vendas, alto custo com a confecção de fichas que sejam personalizadas e adequadas, além da dificuldade em analisar os dados de vendas. Esses problemas podem impactar negativamente a eficiência e a lucratividade de seus negócios, tornando evidente a necessidade de uma solução que facilite a gestão de vendas.

1.2 JUSTIFICATIVA

A criação de uma aplicação web voltada para a gestão de vendas é fundamental para atender às necessidades dos pequenos empreendedores e vendedores informais do setor de cama, mesa e banho. O mercado de software voltado a pequenos empreendedores ou vendedores informais que atenda a essas necessidades é praticamente nulo, e quando encontrada alguma solução, costuma ter um alto custo e ser muito complexa ou dificultosa de se trabalhar, a falta dessas soluções impede que esses vendedores aproveitem plenamente o potencial do mercado. A implementação de uma plataforma que organize as vendas, permita a adição de produtos e clientes, e ofereça a emissão de uma nota simples de venda, não só resolveria muitos dos problemas enfrentados, mas também poderia aumentar a profissionalização e a credibilidade desses vendedores no mercado.

1.3 OBJETIVOS

O objetivo principal deste trabalho é desenvolver uma aplicação web que seja capaz de gerenciar vendas, cadastrar produtos, clientes e fornecedores, e organizar o fluxo financeiro dos vendedores informais, que apesar de muito simplista, requer certa organização. Para alcançar esse objetivo principal, os seguintes objetivos específicos foram definidos:

1. Desenvolver uma plataforma simples e intuitiva.

2. Funcionalidades para registrar e gerenciar produtos, clientes e fornecedores.
3. Implementar funcionalidades para controlar as vendas e as contas.
4. Ser inteiramente gratuita e disponibilizada para acessar a partir de qualquer navegador, seja no computador ou em um celular.
5. Disponibilizar dashboards de fácil leitura para se ter uma ideia de como vão os negócios.
6. Criar um sistema de análise de dados de vendas para apoiar a tomada de decisões.

Essa aplicação visa não apenas melhorar a organização e a eficiência das operações dos vendedores informais, mas também contribuir para a profissionalização do setor, aumentando a transparência e a confiabilidade das transações realizadas.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 Referencial teórico

A administração de pequenos negócios apresenta desafios únicos que podem ser agravados pela falta de recursos e infraestrutura adequada. Pequenos comerciantes, especialmente no setor de Cama, Mesa e Banho, frequentemente compram produtos diretamente das fábricas e contratam revendedores para comercializá-los, oferecendo uma comissão sobre as vendas realizadas. No entanto, este modelo de negócio pode enfrentar diversos problemas, especialmente em tempos de crises, como a pandemia de COVID-19.

Durante a pandemia, muitos pequenos comerciantes de enxovais observaram um aumento nas vendas devido à viabilidade do comércio porta a porta. Esse aumento na demanda trouxe consigo desafios adicionais, tais como o controle efetivo das vendas, a gestão de preços e margens de lucro frente às constantes variações nos custos dos materiais, e a obsolescência das fichas de papel, que se tornaram caras e ineficazes. A literatura sugere que a adoção de sistemas de planejamento de recursos empresariais (ERP) pode mitigar esses problemas, proporcionando um meio eficiente de gerenciar vendas, controlar inventário, e manter registros financeiros.

No entanto, a maioria dos sistemas ERP disponíveis no mercado são projetados para atender a empresas de maior porte, oferecendo uma gama de funcionalidades complexas que muitas vezes são desnecessárias para pequenos empreendedores e, além disso, são financeiramente inviáveis. Estudos mostram que a simplicidade e a acessibilidade são fatores cruciais na adoção de tecnologias por pequenas empresas (Nascimento et al., 2020). Portanto, há uma necessidade clara de soluções ERP que sejam tanto simples quanto econômicas, especificamente desenvolvidas para atender às necessidades de pequenos comerciantes.

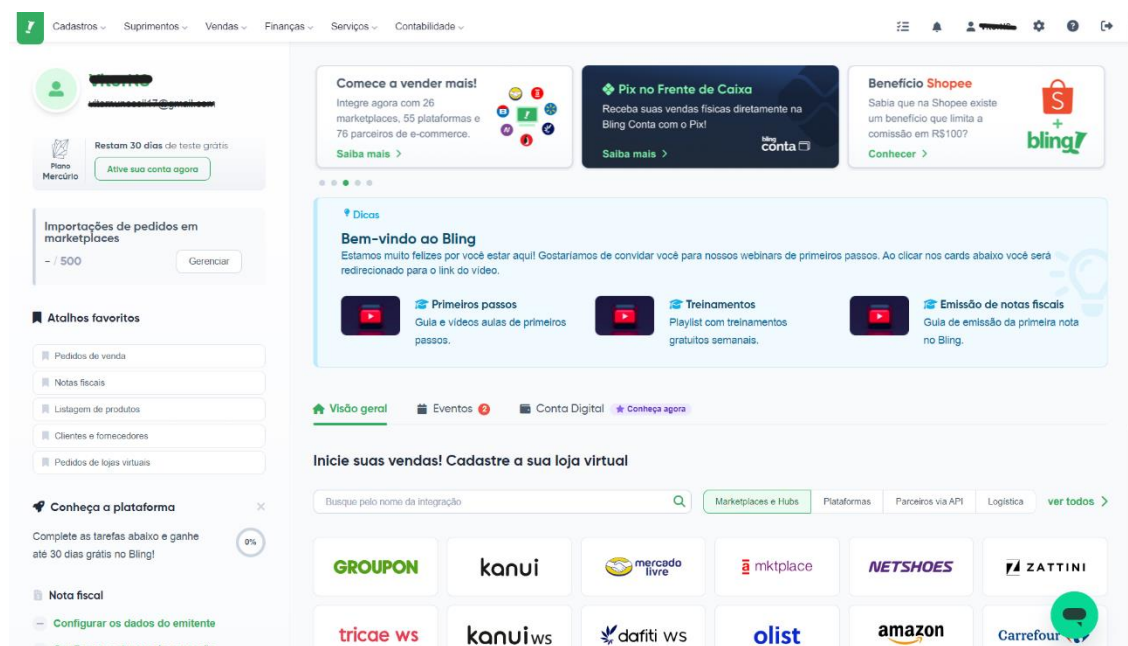
2.2 Trabalhos correlatos

O sistema em desenvolvimento não tem como objetivo ser único no mercado, mas visa atender um público específico, frequentemente esquecido pelo mercado de sistemas semelhantes, mas que deseja e necessita evoluir seus negócios com soluções tecnológicas. Três sistemas ERP com propostas parecidas foram analisados, e seus pontos positivos e negativos são destacados a seguir:

2.2.1 Bling

O Bling (Organisys Software, 2024) possui uma homepage poluída e confusa, com muita informação e muitas imagens. Seus menus de cadastros são um tanto poluídos, exigindo muitos dados, frequentemente desnecessários, como mostrado na Figura 1. Curto período de testes, forçando o vendedor a contratar um plano após 30 dias.

Figura 1 - Homepage do Bling



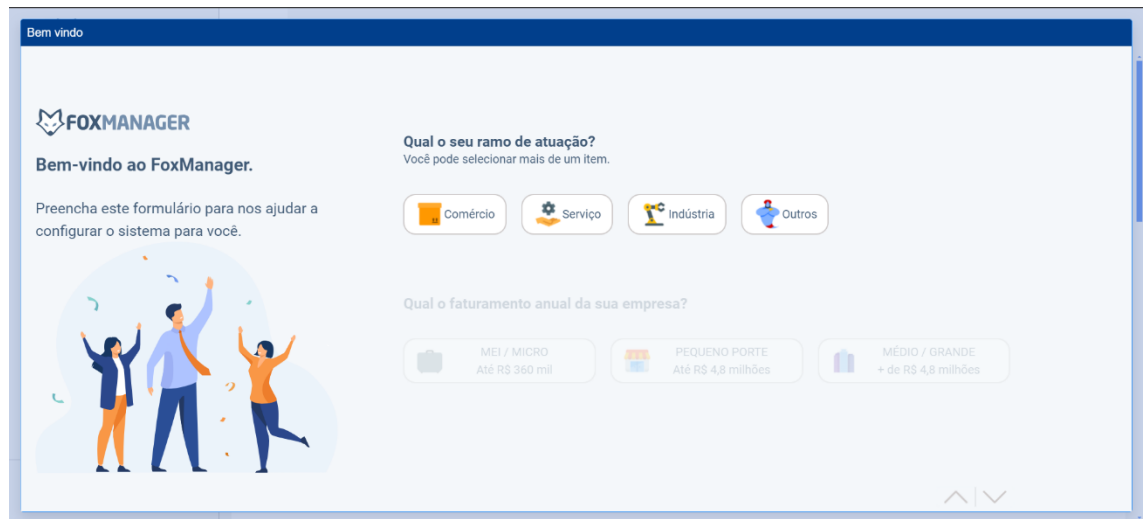
Olhando pelo lado positivo, o Bling possui teste grátis, oferece muitas opções e campos de descrições, o que permite um cadastro detalhado.

2.2.2 FoxManager

Logo no início do cadastro do FoxManager (FoxManager, 2024), se é solicitada uma série de informações que muitas vezes o empreendedor informal, ou MEI, não possui ou não sabe preencher. O site exibe muitas funcionalidades, tornando o site poluído e confundindo o usuário, como mostrado na Figura 2. Além disso, ele tem um limite de lançamentos para usuários do plano gratuito.

Algo positivo sobre esse sistema é que ele oferece teste grátis e é completo em termos de controle ERP.

Figura 2 - Tela de Cadastro do FoxManager



Bem vindo

FOXMANAGER

Bem-vindo ao FoxManager.

Preencha este formulário para nos ajudar a configurar o sistema para você.

Qual o seu ramo de atuação?
Você pode selecionar mais de um item.

Comércio Serviço Indústria Outros

Qual o faturamento anual da sua empresa?

MEI / MICRO Até R\$ 360 mil PEQUENO PORTE Até R\$ 4,8 milhões MÉDIO / GRANDE + de R\$ 4,8 milhões

2.2.3 MarketUp.

No MarketUp (MarketUP, 2024), como mostrado na Figura 3, é obrigatório inserir CNPJ, excluindo vendedores informais que não o possuem. Ele também apresenta uma certa dificuldade no cadastro de produtos, o que acaba tomando tempo. Ele foi avaliado quanto a cadastrar clientes e fornecedores. Além disso, ele exibe muitas propagandas, apesar do alto valor da mensalidade.

Figura 3 - Tela que exige CNPJ do MarketUp



MarketUP

Informe o CNPJ da sua empresa para complementarmos a sua conta

O CNPJ é a identificação da sua empresa. Para fazer parte da MarketUP, é necessário que você já tenha uma empresa aberta e informe este número de registro.

CNPJ

Ainda não possui empresa?

Para utilizar o MarketUP é necessário possuir um CNPJ, mas não tem problema, podemos te ajudar nesse processo e assim que estiver com sua empresa constituída poderá voltar e concluir seu cadastro em nossa plataforma

[QUERO AJUDA PARA ABRIR MINHA EMPRESA](#)

Identificação

Vamos usar o perfil do seu negócio para configurar seu ambiente automaticamente

24% do processo concluído

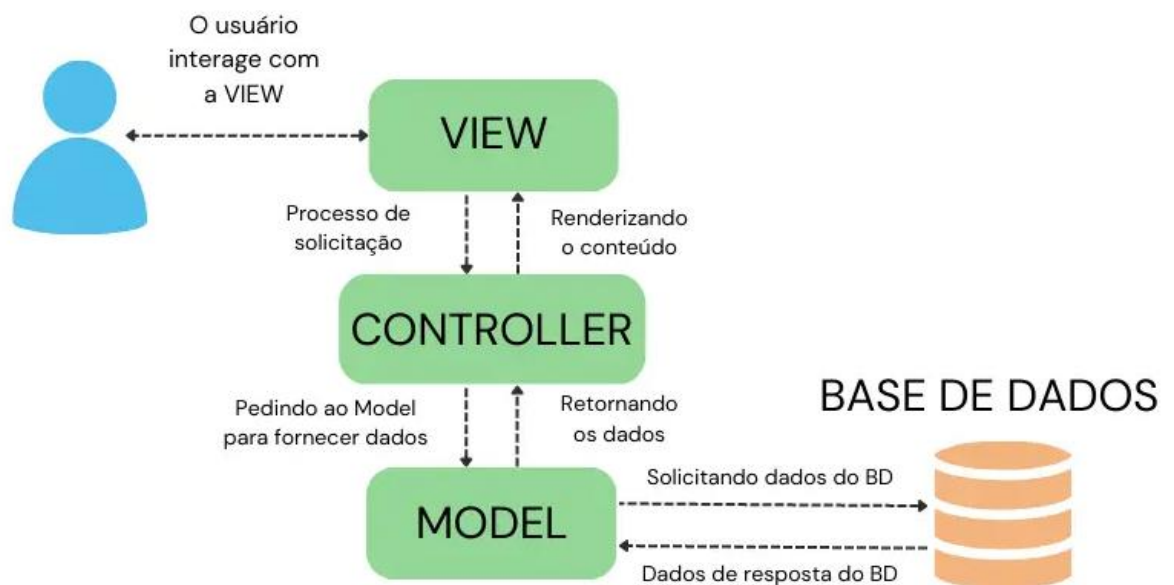
VOLTAR AVANÇAR

Pelo lado positivo, ele permite criar seu próprio domínio, e a sua homepage possui um layout intuitivo e pouco poluído.

3 MATERIAIS E MÉTODOS

Esse projeto foi desenvolvido utilizando a estrutura MVC – Model Views Controller, que consiste em uma forma de organização fullstack de toda a aplicação, onde a Model fica responsável por criar os campos desejados, realizar intersecções entre tabelas e solicitar e receber os dados ao Banco de Dados, a Controller solicita e recebe os dados da Model e tem a função de criar métodos como por exemplo, Create, Read, Update e Delete que serão chamados por e executados por rotas através de métodos HTTP - Hypertext Transfer Protocol como Get, Post, Delete por exemplo, já as Views realizam a interação com o usuário, passam as requisições e recebem as respostas da Controller. Para realização desse projeto foram utilizados HTML - HyperText Markup Language (W3C, 2024), CSS - Cascading Style Sheet e Javascript para desenvolvimento das views, PHP – Hypertext (The PHP Foundation, 2024) em conjunto com o Framework Laravel para desenvolvimento das Controllers, Models, Rotas e tabelas do banco de dados, o XAMPP foi utilizado para gerar um Banco de Dados MySql e um servidor Apache, além do PhpMyAdmin para gerenciamento do Banco de Dados, também foi utilizado do POSTMAN para realização de alguns testes nas principais rotas de Create, Delete, Read e Update. Por último, também foi utilizado o VSCODE para o desenvolvimento dos códigos.

Figura 4 – Estrutura de uma aplicação MVC

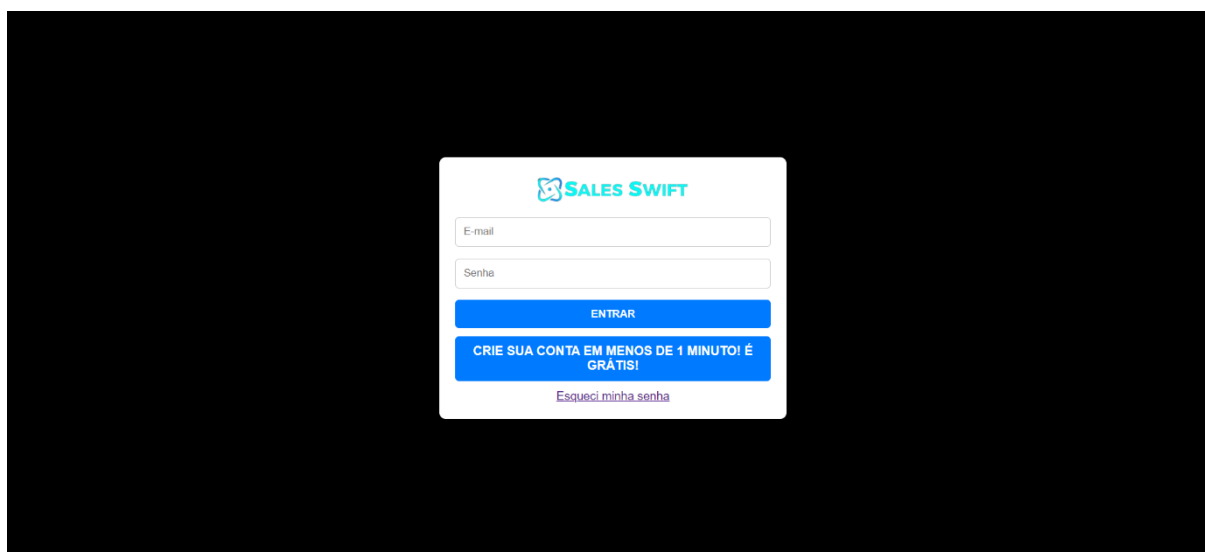


Fonte: <https://www.usandopy.com/pt/artigo/o-que-e-mvc-entenda-arquitetura-de-padrao-mvc/>

4 RESULTADOS

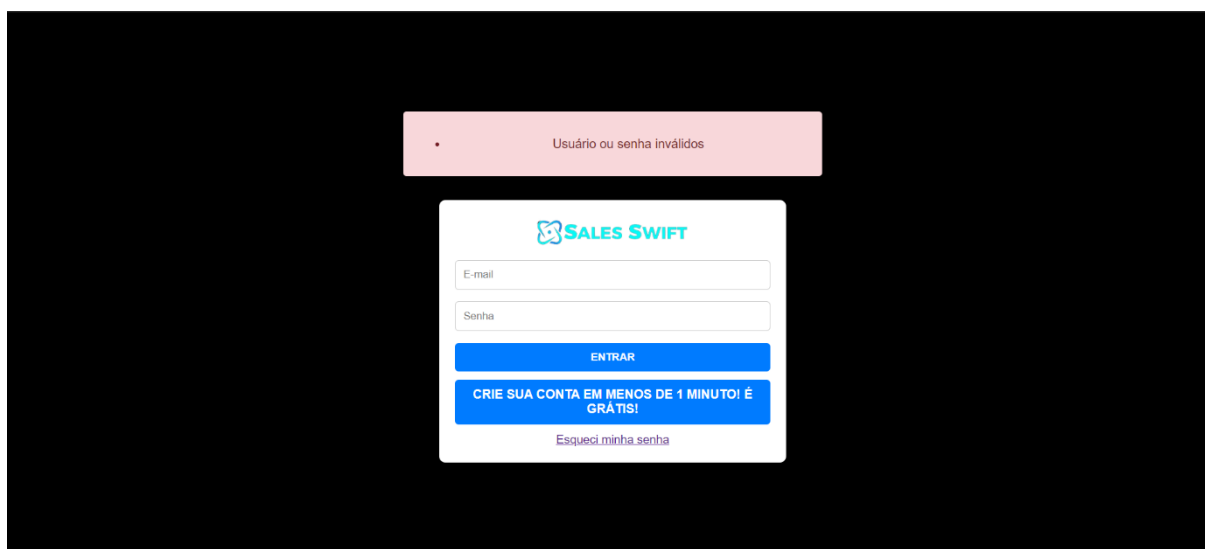
A implementação do SalesSwift buscou responder aos desafios enfrentados por pequenos comerciantes no setor de Cama, Mesa e Banho. Os resultados obtidos demonstram melhorias significativas na eficiência operacional, controle de inventário e gestão financeira. Além disso, a adoção do sistema permitiu um aumento na produtividade e satisfação dos usuários, evidenciando a adequação e eficácia do SalesSwift para pequenos negócios.

Figura 5 - Tela de Login



Integrado à tela de login, temos uma função que impede que o login seja feito caso as credenciais não estejam corretas, como na Figura 6:

Figura 6 - Mensagem de erro no login



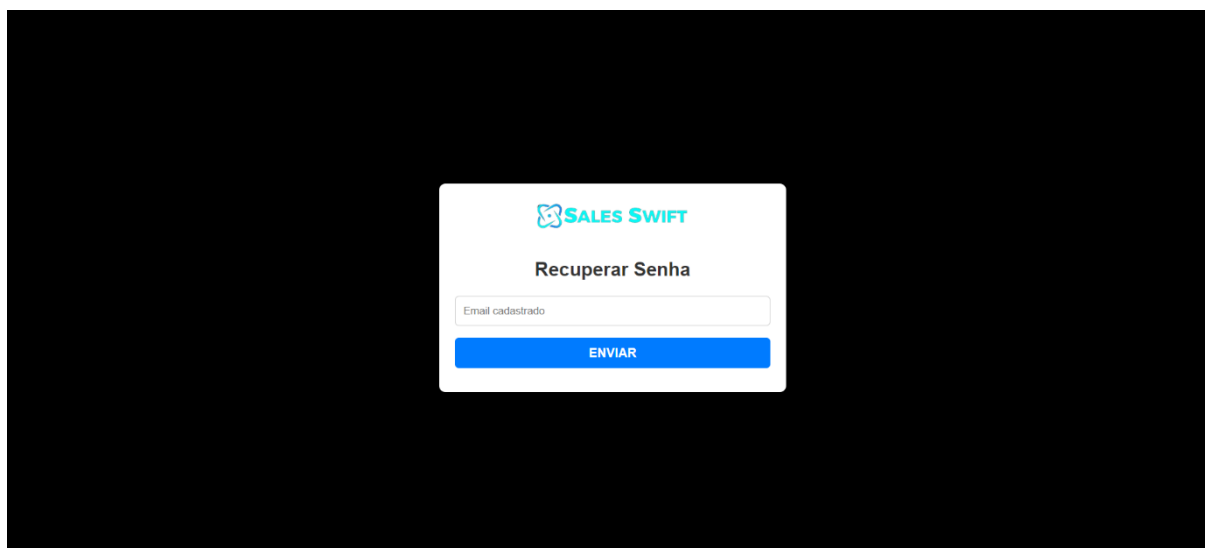
Se o usuário não possuir uma conta cadastrada, basta clicar no botão abaixo do botão de “Entrar”, que redireciona para a página de criação de conta, como mostra a Figura 7:

Figura 7 - Página de criação de conta



Como mostra a Figura 8, se você esquecer a sua senha, basta clicar no link “Esqueci minha senha” na página de login, que redireciona para uma página de recuperação da senha:

Figura 8 - Tela de recuperação de senha



Ao realizar o login, o usuário será redirecionado à homepage do sistema, que possui dashboards e gráficos para ilustrar a entrada e saída de capital. Confira na Figura 9:

Figura 9 - Homepage do SalesSwift



Dentro do menu lateral Cadastro, temos o menu Clientes, onde se é possível cadastrar clientes e verificar a lista de clientes já existente, veja na Figura 10:

Figura 10 - Menu de clientes

The 'Clientes' menu displays the following table structure:

NOME	CPF	TELEFONE	CIDADE	ESTADO	AÇÕES
------	-----	----------	--------	--------	-------

O botão “Adicionar” redireciona para a página de cadastro de clientes abaixo:

Figura 11 - Cadastro de clientes

SALES SWIFT Vitor !

Adicionar clientes Início > Clientes > Adicionar

Cadastro de Clientes

Nome * Telefone * CPF E-mail

CEP Endereço Número da Casa Cidade

Estado

CADASTRAR

A próxima opção do menu lateral “Cadastro” é a página de fornecedores, confira na Figura 12:

Figura 12 - Página de Fornecedores

SALES SWIFT Vitor !

Fornecedores

Início > Fornecedores

Adicionar

Buscar por nome

NOME	CNPJ	CONTATO	TELEFONE	E-MAIL	AÇÕES
Mostrando 1 a 1 de um total de 1					

Logomarca

- Cadastro
- Clientes
- Fornecedores
- Produtos
- Vendas
- Financeiro

O botão “Adicionar” leva ao cadastro de fornecedores, mostrado na Figura 13:

Figura 13 - Cadastro de Fornecedores

SALES SWIFT Vitor !

Adicionar Fornecedores Início > Fornecedores > Adicionar

Cadastro de Fornecedores

Nome * CNPJ * Contato * Telefone *

E-mail * CEP Endereço Número

Cidade Estado

CADASTRAR

A última opção do menu “Cadastro” é a página Produtos, que também possui uma página de cadastro, como será mostrado nas Figuras 14 e 15:

Figura 14 - Página de Produtos

SALES SWIFT Vitor !

Produtos Início > Produtos

Logomarca

Adicionar

Buscar por nome

DESCRIÇÃO	FORNECEDOR	PREÇO DE CUSTO	PREÇO DE VENDA	AÇÕES
Mostrando 1 a 1 de um total de 1				

Cadastro
 Clientes
 Fornecedores
 Produtos
 Vendas
 Financeiro

Figura 15 - Cadastro de produtos

SALES SWIFT Vitor !

Adicionar Produtos Início > Produtos > Adicionar

Cadastro de Produtos

Descrição * Fornecedor *

Preço de Custo * Preço de Venda *

CADASTRAR

No menu lateral “Vendas”, temos o link para a página Venda de Produtos, cujo conteúdo será mostrado na Figura 16:

Figura 16 - Página Venda de Produtos

SALES SWIFT Vitor !

Vendas

[Início > Vendas](#)

[Adicionar](#)

ID Cliente	ID Produto	Situação	Data de Entrega	Data de Recebimento	Detalhes	Quantidade	Valor	Desconto	Subtotal	Observações	Valor Total	AÇÕES
												<input type="button" value="Q"/>

Logomarca

[Cadastro](#) < [Vendas](#) < [Financeiro](#) <

As figuras 17 e 18 contém a página de cadastro de vendas, acessada pelo usuário ao clicar o botão “Adicionar”:

Figura 17 - Primeira parte da página de cadastro de vendas

SALES SWIFT Vitor !

Cadastre a sua Venda [Início > Vendas > Cadastro de Vendas](#)

Dados Gerais

Cliente * Rua * Número * Bairro *
 Cidade * Estado * Data de Entrega * Data de Retorno *
 Situação *

Produtos

Produto *	Detalhes	Quantidade *	Valor *	Subtotal	Ações
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="button" value="X"/>

[Adicionar](#)

Figura 18 - Segunda parte da página de cadastro de venda

Adicionar

Total

Produtos *	Serviços *	Descontos *	Valor Total *

Observações

Essa observação será impressa no recibo.

CADASTRAR

CANCELAR

5 CONCLUSÃO

Este trabalho teve como objetivo principal desenvolver uma aplicação web para gerenciar vendas, cadastrar produtos, clientes, fornecedores e organizar o fluxo financeiro de vendedores informais no setor de cama, mesa e banho. Os resultados obtidos demonstram que a aplicação criada atende efetivamente às necessidades dos pequenos empreendedores e vendedores informais, proporcionando uma solução eficiente para os principais problemas identificados, como a desorganização das vendas e o alto custo com impressões de fichas em gráficas. A plataforma permite um controle mais rigoroso, facilita a análise dos dados de vendas e contribui para a profissionalização desses vendedores, aumentando a transparência e a confiabilidade das transações realizadas.

Embora os objetivos definidos na introdução tenham sido alcançados, há espaço para melhorias e expansões na aplicação desenvolvida. A seguir, são apresentadas algumas sugestões para trabalhos futuros que podem complementar e aprofundar o presente estudo.

5.1 Trabalhos futuros

A continuidade deste trabalho pode envolver a implementação de novas funcionalidades e a exploração de tecnologias que possam enriquecer ainda mais a experiência do usuário. Primeiramente, a integração de um sistema de inteligência artificial para prever tendências de vendas e os produtos mais vendidos poderia oferecer uma vantagem significativa aos vendedores informais, permitindo uma adaptação mais rápida às mudanças do mercado e uma melhor alocação de recursos.

Outra possível linha de desenvolvimento futuro é a criação de uma versão móvel da aplicação, oferecendo melhor experiência para os usuários, visto que a maioria do nosso público-alvo, trabalham viajando.

A implementação de um sistema de fidelização de clientes, com programas de recompensas e descontos personalizados, também poderia fortalecer a relação entre os vendedores e seus clientes, incentivando a repetição de compras e aumentando a lealdade do cliente.

Em suma, a aplicação desenvolvida neste trabalho apresenta um grande potencial para evoluir e se adaptar às necessidades dinâmicas dos vendedores informais, oferecendo-lhes ferramentas cada vez mais sofisticadas para gerenciar e expandir seus negócios.

REFERÊNCIAS

- FoxManager. (15 de 03 de 2024). *App - FoxManager - Gestão inteligente*. Fonte: FoxManager: <https://foxmanager.com.br/>
- MarketUP. (15 de 03 de 2024). *MarketUP*. Fonte: MarketUP: <https://marketup.com/>
- Organisys Software. (15 de 03 de 2024). *Página Inicial - Bling*. Fonte: Bling: <https://www.bling.com.br/>
- The PHP Foundation. (21 de 06 de 2024). *PHP: Documentation*. Fonte: PHP: Hypertext Preprocessor: <https://www.php.net/docs.php>
- W3C, W. W. (21 de 06 de 2024). *HTML Standard*. Fonte: HTML Standard: <https://html.spec.whatwg.org/multipage/>

