Este trabalho tem como o objetivo o desenvolvimento uma base de dados de Gestão de entregas a domicilio O objetivo da mesma é proporcionar um meio de realizar entregas de um armazém da AmazoniaTM. Dado o objectivo, nós iniciamos com a contextualização do caso de estudo, para a formação dos requisitos para a Base de dados.

**Contextualização:**

A AmazoniaTM é uma empresa com sede em Lisboa. Foi fundada em Janeiro de 2018 pelo Sr. Jefferson Bazos percebendo a inexistência de uma Amazon em Portugal, viu uma grande oportunidade de negócio, de modo a proporcionar uma entrega satisfatória. Dois anos apos ter idealizado o projeto e procura dos fundos, finalmente inaugurou a “AmazoniaTM”.

Nos primeiros meses o negócio estava a ter sucesso, esta evolução chegou ao ponto em que o número de clientes era excessiva para as condições verificadas, visto que só existia armazéns na zona de Lisboa. Com o intuito de proporcionar tempos de entrega menores em outras zonas do país, tais como, Coimbra, Porto e Braga, decidiu expandir para essas localizações. Em cada um dos armazéns existem 21 funcionários, sendo eles 1 gestor, 10 distribuidores e 10 repositores.

O crescimento originou vários problemas ao nível da gestão, uma vez que conciliar vários armazéns em diferentes localidades tornou-se impossível. Esta circunstância, tem conduzido, a uma perda de possíveis lucros, ou pelo menos é o que o seu gestor Joaquim afirma.

Assim, para resolver esta situação, por sugestão do Joaquim, recorreu aos nossos serviços para a elaboração de um sistema de base de dados capaz de reverter a situação em que se encontra a “AmazoniaTM”.

**Objetivos:**

Com a sua grande vontade de maximizar os seus lucros, o Sr. Jefferson definiu um conjunto de objetivos que o irá ajudar com o desenvolvimento da base de dados, nomeadamente:

- Melhoria da estruturação do seu modelo de negócio, bem como melhorar a capacidade de gerir cada armazém e o registo da movimentação da mercadoria.

- Facilitação na obtenção de informação sobre os clientes, através da implementação de mecanismos de análise de vendas e de profiling de clientes;

- Aperfeiçoar a gestão de todos os produtos disponíveis;

- Organizar as finanças de forma a diminuir os gastos;

- Reduzir o tempo de entrega;

- Implementação de um sistema de recompensas para os funcionários exemplares.

- Consulta dos dados dos funcionários da empresa;

- Tratar grandes quantidades de dados;

O desenvolvimento do sistema proposto constitui uma grande responsabilidade, pois qualquer falha pode comprometer o futuro da empresa visto que podem perder muito dinheiro.

**Viabilidade:**

O Sr.Jefferson tem a certeza que se tiver uma base de dados mais eficiente, conseguirá:

- Aumentar o lucro por cerca de 10% logo no primeiro mês, isto suportará o custo do sistema.

- Saber a cada momento o que cada cliente adquiriu, pagou e o tempo estimado de entrega.

- Profilling dos clientes, através

- Conhecer o local de cada produto dentro do armazém.

- Saber o armazém mais perto com o produto adquirido por um cliente para a entrega mais rápida.

**Recursos:**

* -Humanos
  + - Funcionários dos armazéns e da empresa de desenvolvimento, clientes e fornecedores.
* Materiais
  + -Hardware (1 servidor, 5 tablets por amazém)
  + Software(SGBD e plataforma digital de compra e venda)

**Equipa de trabalho:**

* Pessoal Interno
  + Sr. Jefferson Bazos, Sr. Joaquim, Edir Macedo, Silas Malafaia e Jorge Bergoglio
    - Fundador da empresa e gestores dos armazéns.
* Pessoal Externo
  + Engenheiros de Bases de Dados da empresa a contratar e Desenvolvedores da plataforma digital
    - Levantamento de requisitos, modelação do sistema, implementação do sistema.
* Outros
  + Clientes e fornecedores voluntários
    - Inquéritos de opinião e validação dos serviços.