

EXTENSÃO: Fundamentos de Sistemas de Informação

Relatório 01

Autores: Abel Rodrigues Louback Filho, Bruno Caixeta Figueiredo, Gabriel Fernandes Duque dos Santos, Guilherme Henrique Fernandes, Wagner Alexsander de Carvalho Viana

1.1 Caracterização da Organização

Nome	Aflorá vasos Decorativos
Endereço	Contagem - MG
Tempo de existência	3 anos
Número de sócios	2
Número de funcionários	2
Outras informações	instagram: @afloravasos

1.2 Foco do Negócio

A Aflorá é uma pequena loja familiar dedicada à venda de vasos decorativos prontos para plantas, que servem tanto para decoração como para presentes. Apesar de possuir ponto físico de vendas em contagem no próprio quintal da residência dos seus donos, sua principal fonte de vendas é pelo instagram. Os produtos estão disponíveis à pronta entrega e também é aceito pedidos personalizados caso o cliente deseje.

É uma organização com fins lucrativos. Mesmo não possuindo um retorno financeiro expressivo, ajuda na complementação de renda familiar. Boa parte do lucro das vendas é reinvestido para expandir o portfólio e qualidade dos produtos.

1.3 Visita inicial

O grupo conseguiu estabelecer o contato inicial com a organização através de Camila Guedes, que é sócia e funcionária da loja, além de filha de Elzania Guedes, a fundadora do negócio. O contato foi facilitado pelo fato de Camila ser amiga de um dos integrantes do grupo. A comunicação foi realizada via WhatsApp, onde foi agendada uma visita para discutir detalhes sobre a loja e seus produtos. A visita à loja foi realizada na terça-feira, dia 3 de setembro.

1.4 Tecnologia da Informação

Na visita inicial à loja, foi observado que o uso de tecnologia da informação (TI) é bastante limitado. A única tecnologia utilizada pela organização é o Instagram, que é acessado exclusivamente pelos celulares de Camila Guedes e Elzania Guedes. A loja não possui computadores, tablets ou qualquer outro dispositivo tecnológico para fins operacionais ou de gestão. Não há uso de software especializado para controle de vendas, estoque, ou gestão financeira; toda a operação da loja é feita de maneira manual ou informal.

O uso do Instagram é voltado para a divulgação dos produtos e interação com os clientes, sendo a principal ferramenta digital da loja para marketing e vendas.

1.5 Cronograma

Atividade	Responsável	Data/Período
Coleta de informações e levantamento de requisitos	Abel	Agosto/2024
Montagem do documento e apresentação	Toda a equipe	Agosto/2024
Reunião de ideias de implantação, tecnologias e ferramentas de gestão	Toda a equipe	Setembro/2024
Montagem de telas, atividades e metas	Toda a equipe	Setembro/2024
Desenvolvimento do projeto	Toda a equipe	Setembro/2024 - Novembro/2024

1.6 Outras informações

Atualmente, toda a operação da loja depende de um esforço manual significativo, o que pode dificultar a capacidade de crescimento e o atendimento a um número maior de

clientes. Apesar disso, há também um grande potencial para a adoção de novas tecnologias que poderiam auxiliar na organização e no crescimento da loja, como softwares de gestão de estoque, vendas online, e até mesmo uma presença mais ampla nas redes sociais ou um site próprio para aumentar as vendas e a visibilidade dos produtos.

Finalmente, é importante mencionar que, apesar das limitações financeiras, a loja demonstra um forte comprometimento com a qualidade e a personalização dos produtos oferecidos, o que pode ser uma base sólida para o crescimento futuro, caso haja investimentos em tecnologia e marketing sustentável.