

EDN Representações

Baseado no trabalho de TI4 ministrada pela professora Soraya e Lucila.

Instituto de Informática e Ciências Exatas– Pontifícia Universidade de Minas Gerais
(PUC MINAS)
Belo Horizonte – MG – Brasil

1. Introdução

1.1 Contextualização

No contexto empresarial atual, a eficiência e agilidade nas operações comerciais são imperativas, pois, como Fred Brooks coloca em seu livro clássico "The Mythical Man-Month," "Nenhum homem é mais inteligente do que uma equipe inteira de engenheiros bem coordenados" [Brooks, 1975]. Essa coordenação eficaz é essencial para alcançar sucesso no desenvolvimento de software e, por extensão, nos negócios. Este projeto se concentra na criação de um sistema de cadastro de produtos para representantes de vendas, integrado à gestão comercial. O sistema tem como objetivo simplificar desde o cadastro de produtos até o acompanhamento pós-venda, atendendo às demandas de representantes internos e externos. Com foco na eficiência das vendas, busca otimizar interações com os clientes e aprimorar o desempenho operacional, proporcionando vantagem competitiva ao modernizar as práticas de gestão e vendas. Na atual realidade do nosso parceiro, equilibrar tarefas administrativas e construir relacionamentos com clientes é um desafio. A ausência de uma plataforma integrada para cadastro de produtos, gestão de contatos e acompanhamento de vendas resulta em erros, atrasos e perdas de oportunidade. Este trabalho propõe o desenvolvimento de um sistema de cadastro de produtos para representantes de vendas, visando otimizar o processo de vendas, a eficiência operacional e o relacionamento com clientes.

1.2 Problema

A empresa Edn Representações enfrenta o desafio de gerir vendas de forma eficaz, combinando tarefas administrativas e a construção de relações com os clientes. A ausência de uma plataforma integrada para cadastro de produtos, gestão de contatos e acompanhamento de vendas acarreta erros e perdas de oportunidades. Este projeto visa abordar esse problema através do desenvolvimento de um sistema de cadastro de produtos exclusivo para representantes de vendas da Edn Representações. O objetivo principal é otimizar vendas, aprimorar eficiência operacional e fortalecer relações com clientes, contribuindo para boas práticas comerciais.

1.3 Objetivo Geral

Este trabalho tem como objetivo geral **elaborar e implementar um sistema de venda de produtos direcionado aos representantes de vendas da EDN Representações**. Para tal, teremos os seguintes objetivos específicos:

1.4 Objetivo Específico - processos a serem modelados

Plataforma de venda de produtos: Modelar fluxo da plataforma web que permita aos representantes cadastrar, visualizar, vender e gerenciar produtos de forma eficiente, simplificando inserção de informações e garantindo precisão dos dados e uma venda mais rápida..

Acompanhamento e Contato: Modelar fluxo para acompanhamento de vendas, incluindo histórico de interações com clientes e gerenciamento de contatos via e-mails. Isso facilita a comunicação e proporciona visão completa das atividades de vendas.

Cadastro de Produtos: Modelar o fluxo de cadastro de itens no BD do sistema, seguindo as regras de negócio e regras do BD.

1.5 Justificativa

O sistema de cadastro de produtos para representantes de vendas da EDN Representações é crucial para otimizar vendas, reduzir tarefas administrativas e melhorar a experiência do cliente. Além de aumentar a eficiência das vendas, o sistema centralizado oferece históricos de interações, possibilita planejamento estratégico e embasa tomada de decisões. A contribuição está em oferecer uma solução adaptada às necessidades da empresa, fortalecendo posição no mercado e fornecendo insights úteis a outras organizações com desafios similares na gestão de vendas. Além disso, o link com o foco desta disciplina, sendo o de sustentabilidade se dá na redução de processos ineficientes que podem tomar tempo e recursos desnecessários, essa visão de melhoria conversa também com demais disciplinas do curso como Gestão de Projeto de Software e Gerência de Produção de Software, que têm como premissa formar alunos para termos conhecimentos suficientes para analisar determinado processo, apontar suas ineficiências, e sanar as mesmas, sendo exatamente este nosso foco neste projeto. Ademais, os alunos do grupo estão também fazendo uso de metodologias como Pmbok e CRP para analisar os fluxos atuais da empresa EDN representações e discernir processos ineficientes.

Com a implementação destes conceitos aprendidos por nós, alunos no âmbito universitário para otimização de um negócio real no mundo a fora, fica claro o link do nosso projeto com a extensão universitária, sendo que de certa forma estamos devolvendo à sociedade o conhecimento aprendido em sala de aula no formato de melhorias e otimização no processo. Também temos um plano de acompanhamento a longo prazo com o nosso cliente, enfatizando ainda mais nosso comprometimento com desenvolvimento econômico e social das regiões afetadas pela EDN representações.

1.6 Definição dos fluxos:

1.6.1 Venda de Produtos

O fluxo de vendas deve contemplar que as ordens de vendas podem ser aprovadas única e exclusivamente pelo gerente da EDN representações, adicionalmente, as ordens de venda deverão ser geradas com base nas ordens de compras que deverão ser geradas automaticamente pelo sistema baseadas nas requisições de compras feitas pelos representantes das respectivas empresas na plataforma. Adicionalmente, o fluxo deverá também contemplar as condições e dependências da venda, como estoque, disponibilidade de produtos e pagamento.

1.6.2 Acompanhamento e Contato

O fluxo de Acompanhamento e contato deverá contemplar que usuários cadastrados como fornecedores deverão ter habilidade de acompanhar histórico de suas compras e ordens de compras, assim como histórico de produtos. Da mesma forma, o gerente também deverá ter habilidade de levantar estes históricos. O fluxo também deverá contemplar a possibilidade do gerente entrar em contato com o fornecedor ou vice-versa caso necessário. Deverá também contemplar que o sistema deverá emitir notificações automáticas a serem enviadas por e-mail quando necessárias.

1.6.3 Cadastro de Produtos

O fluxo de Cadastro de Produtos deverá contemplar que o cadastro de produtos no BD do sistema deverá ser feito única e exclusivamente pelo gerente da EDN representações. Adicionalmente, o cadastro destes produtos deverá respeitar às regras de negócio e regras do sistema.