

Trabalho MPN

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



Equipe

NOME DA EQUIPE



Davi Augusto, Ian Matsuhsara, Sophia Mendes, Pedro Negri

PROFESSOR



Cleiton Silva

Contextualização

Este projeto empresarial visa aprimorar a eficiência e agilidade nas operações comerciais, fundamentado na ideia do Fred Brooks de que a coordenação eficaz de equipes é crucial para o sucesso no desenvolvimento de software e nos negócios.

A ausência de uma plataforma integrada para cadastro de produtos, gestão de contatos e acompanhamento de vendas na realidade atual do parceiro resulta em erros,etc. Assim, o trabalho propõe o desenvolvimento de um sistema para otimizar o processo de vendas, eficiência operacional e relacionamento com clientes.

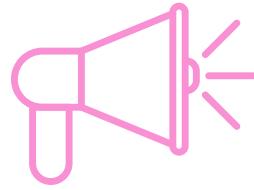
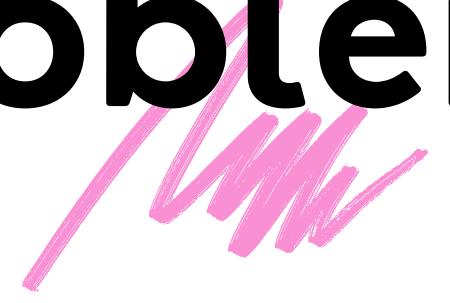
OBJETIVOS

- Simplificar desde o processo de cadastro, até o pós-venda, atendendo às demandas de representantes internos e externos.

METAS

- Busca otimizar interações com os clientes e aprimorar o desempenho operacional, proporcionando vantagem competitiva ao modernizar as práticas de gestão e vendas.

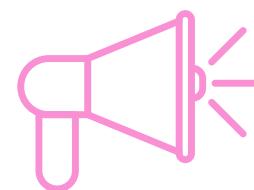
Problema



Erros e Perdas de Oportunidades



Relações com Clientes Fragilizadas



Ausência de Plataforma Integrada



Necessidade de Otimização e Eficiência

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:

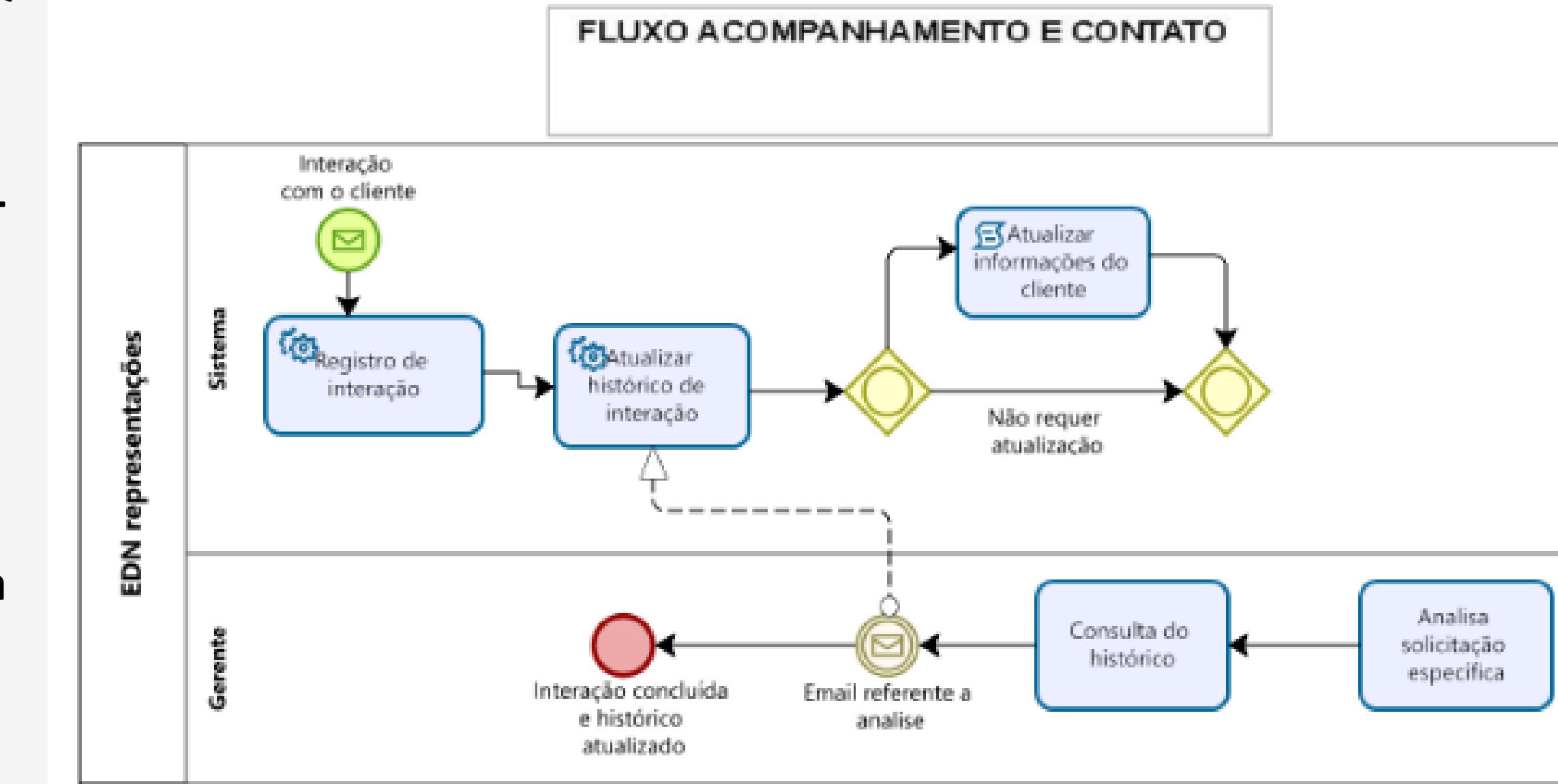
OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Plataforma de venda de produtos.
- Acompanhamento e Contato
- Cadastro de Produtos



Acompanhamento e Contato

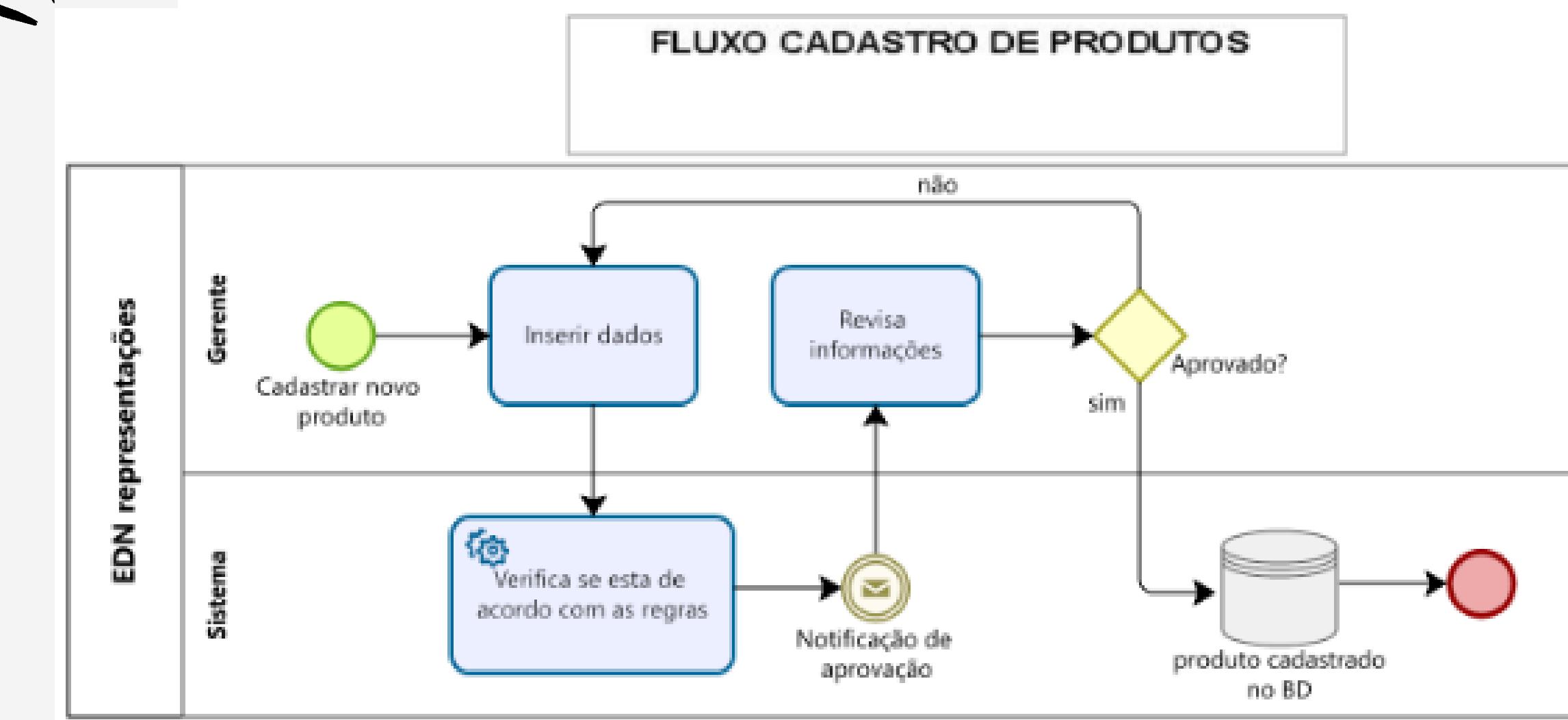
O sistema permitirá que fornecedores e gerentes accessem facilmente seus históricos de compras, ordens e produtos. Facilitará o contato direto entre gerentes e fornecedores quando necessário. Além disso, o sistema enviará notificações automáticas por e-mail para manter as partes informadas em momentos relevantes, otimizando a comunicação e a gestão de transações.

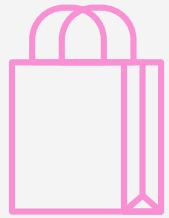




Cadastro de Produtos

O processo de cadastro de produtos no sistema será exclusivo para o gerente da EDN Representações, assegurando controle centralizado. Adicionalmente, o cadastro seguirá rigorosamente as regras de negócio e as diretrizes estabelecidas pelo sistema, garantindo conformidade e consistência na gestão de produtos.





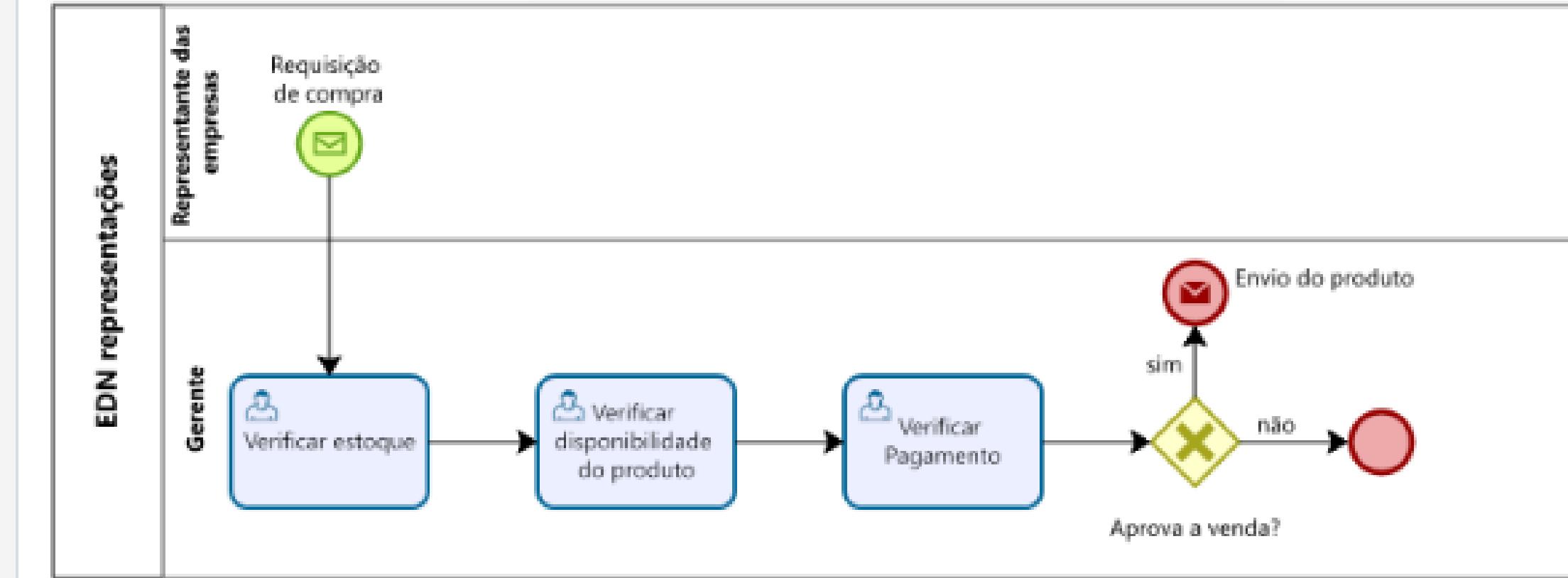
Venda de Produtos



O fluxo de vendas requer aprovação exclusiva do gerente da EDN

Representações. Ordens de venda são geradas automaticamente pelo sistema com base em ordens de compra, originadas pelas requisições dos representantes. O processo abrange condições e dependências como estoque, disponibilidade de produtos e pagamento.

FLUXO VENDA DE PRODUTOS



Justificativa

O sistema de cadastro de produtos da EDN Representações busca otimizar vendas, reduzir tarefas administrativas e aprimorar a experiência do cliente. Sua centralização fornece históricos valiosos, facilita o planejamento estratégico e embasa decisões. Além de atender às necessidades específicas da empresa, a iniciativa promove eficiência operacional, alinhando-se a práticas sustentáveis ao reduzir processos ineficientes. A aplicação de métodos como Pmbok e CRP visa identificar e corrigir falhas nos fluxos atuais. Este projeto universitário não apenas aplica conhecimentos acadêmicos na prática, mas também se compromete a longo prazo com o desenvolvimento **econômico e social** das regiões impactadas pela EDN Representações.

OBRIGADO!