**Workflow MBP (Metalúrgica Barra do Piraí)**

**Sobre a empresa**

O Grupo MBP oferece ao mercado da construção civil, metálica, refrigeração e salas limpas, uma grande variedade de produtos e serviços de qualidade, atendendo as necessidades de cada ramo de negócio, levando soluções modernas, certificadas e de alto padrão de excelência.

**Sobre a Totvs**

A Totvs é a empresa responsável pelo sistema de gerenciamento da MBP, eles possuem um catálogo de todos os seus produtos fabricados cada produto tem o seu códigos de identificação, se o produto tem algum aspecto especial, é considerado um outro produto com outro código, uma telha de 5mm tem um código e uma telha de 10mm tem outro código

**Fluxo atual de atuação do vendedor representante da MBP (Simulação de um caso)**

O Carrefour entra em contato com a MBP dizendo que irá abrir um novo mercado a região Oeste de São Paulo, a representante da MBP Maria atende o Marcelo que é representante do Carrefour. Marcelo lista tudo que vão precisar relacionado a telhados, portas e refrigeração. Maria anota tudo e gera o orçamento para Marcelo que confirma o orçamento. Maria acessa o sistema da Totvs e formaliza o orçamento mandando tudo que foi combinado com o Marcelo, o pedido chega na MBP e algum responsável oficializa e coloca o código dos devidos produtos que o Marcelo precisa, caso não tenha o código é criado novos códigos de um determinado produto com uma determinada especificação, feito isso a MBP irá produzir o pedido.

**Principais problemas apresentado pela empresa**

Na simulação de caso vimos que no final do fluxo a MBP cria novos códigos caso não tenha um produto específico que o Carrefour pediu, esse é o primeiro problema, pois muitas vezes já tem o código mas como é uma lista imensa de códigos e produtos, a pessoa responsável acaba criando novos códigos sem necessidade e deixando o sistema deles cada vez mais bagunçado poluído e complicado. Outro problema é uma possível divergência entre MBP e cliente, o cliente pede uma coisa o sistema da Totvs armazena outra e a MBP fabrica errado, ou o cliente pede errado e depois acha que o pedido na MBP que está errado.

**Solução (aplicativo/site)**

Os representantes da MBP irão usar um aplicativo ou acessar via site um sistema preparado para realizar o orçamento ao cliente. Esse aplicativo vai ter todos os produtos que estão no sistema da Totvs e vai exibir de maneira fácil e intuitiva para o representante. O Aplicativo irá criar um rascunho de orçamento em sua base, que poderá ser alterado enquanto não oficializar na Totvs, como tudo estará automatizado não terá divergências de informações, o cliente irá receber um pdf com o orçamento gerado pelo app para confirmar o pedido. Os produtos da MBP possuem uma relação de filtro muito complexa, se eu selecionar primeiramente que o produto é uma telha, na sequência irei dizer a espessura e só vai aparecer algumas específicas para telha, após eu escolher a espessura vou escolher a dimensão e dependendo da espessura só vai aparecer algumas dimensões e assim por diante, são vários filtros que vai ajudar muito o representante a selecionar os produtos. Outra característica importante da aplicação é armazenar os dados localmente e trabalhar de maneira offline

**Solução Administrativo**

O painel administrativo será usado apenas pelos donos da MBP. Para acompanhar o cadastro dos representantes, dos clientes e dos orçamentos realizados, o painel também terá opção de adicionar novos produtos, adicionar novas cores, mudar o preço dos produtos. A MBP já possui uma lista de clientes conceituados, mas poderá também adicionar novos clientes com pendencia de aprovação.