Documento de requisitos (todos os dados e ideias são fictícios)

Parte 1: Breve descrição da empresa

A eudian style é uma empresa de confecção de roupas, voltada para atender o mercado de atacado, mas também possui uma pequena gama de lojas varejo em ‘shoppings’, ela produz para terceiros que podem colocar suas próprias marcas inclusive esse foi o carro chefe dela por muitos anos.

Seu problema atual, eles não possuem um software de gerenciamento que lhes permitam ter uma visão e centralização de sua empresa, sempre dependendo de programas terceirizados que não são adequadas as necessidades deles, e como parte do plano de expansão a centralização em um software próprio se tornou prioridade para ela.

Parte 2: Descrição básica do programa

Um software de gerenciamento para empresas, passando por diversos setores desde a produção, rh estoque, financeiro entre outros locais, a possibilidade de criar setores em algumas áreas cada uma possuindo suas partes de maneira individual permitindo acesso de diversas pessoas, porém apenas nas partes que lhe dizem respeito.

Pode-se dizer que a produção é dividida em três partes diferentes, que apesar de terem fluxos similares são parcialmente desvinculados antes de chegar a produção.

PRODUÇÃO:

Primeiro fluxo de produtos: Varejo

Os design criam o produto dentro de modelagens já existentes, esse produto passa para o setor de validação de possibilidade, após isso vai para a aprovação, a aprovação sendo realizada é dado o valor gasto por peça e passa por uma segunda avaliação, é efetuado a decisão de quantas peças vão ser produzidas daquele modelo, é lançado em produção onde é feito a separação do tecido, depois disso ele vai para a seção de corte para ficar no molde, vai para as devidas regiões de personalização, vai para lavagem e verificação (algumas peças podem não passar e ter que ser reproduzidas novamente, as peças boas dão sequência e a ruim vai ser refeita, as sobras da ruim vão para o setor de reaproveitamento (setor que tenta reduzir o custo de erros tentando aproveitar peças com problemas, é feito um verificação de custo para ver se vale a pena o tempo x custo )), após passar pela verificação é feito a costura, e passadoria, o ensacamento individual e vai pra as lojas onde serão exibidas e vendidas.

Segundo fluxo de produtos: Atacado

É efetuado o um pedido, o cliente pode trazer sua própria arte ou efetuar uma com um design da empresa, é feito uma validação de possibilidade e verificação de preço, após isso o cliente deve efetuar metade do pagamento geral da produção ou o pagamento inteiro (quem efetua o pagamento completo tem prioridade na produção contanto que não interrompa o prazo dos outros clientes), dentro da produção segue os mesmos passos da peças de varejo até o ensacamento onde ele é enviado ao setor de despacho onde entra em contato com o setor de vendas para avisar que a produção está pronta, o mesmo vendedor que atendeu conversa com o cliente avisando que está pronto, a retirada ocorre após o pagamento do restante, esse pagamento pode ser aprovado apenas pelo caixa via cartão ou dinheiro.

Terceiro fluxo de produtos: Testes

São produtos e modelagens que vão para teste, onde é feito um piloto e é realizado todo o mapeamento de gastos por peça, cálculo de perda de tecido durante o corte, da possibilidade de algum setor poder ter problemas para produzir devido a personalização, e outras categorias de despesas de produção, esse trabalho é realizado pelo setor de modelagem e design de roupas

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

VENDAS:

Primeiro fluxo de vendas: Varejo

O vendedor incentiva o cliente a comprar algum produto da loja realizando assim seu atendimento, passando para o cliente uma sacola com seu número de atendente ou o pode ser solicitado ao cliente que fale o nome da atendente ou seu número no caixa, o vendedor recebe um percentual na venda do produto, se atingir um valor estipulado individualmente por loja realizado pelos seus gestores pode ser avaliado como apto a concorrer a diversos prêmios fornecidos pela empresa, não apenas dar o nome ao caixa torna o vendedor valido, mas a opinião do gestor responsável também conta, caso seja encontrado algum caso recorrente de invalidação de algum gestor é feito uma avaliação das condutas do gestor podendo invalidar esse poder por determinados períodos de tempo, caso volte a repetir pode ocasionar a substituição do gestor ou do vendedor, nesse caso deve ser feito uma investigação.

Segundo fluxo de vendas: Atacado – Próprio

Os vendedores de atacado que vendem peças da própria empresa, é verificado um valor para as peças tal que quanto maior seja a quantidade menor é o preço da peça individual, pode ser comprada diretamente pelo e-commerce ou pelos vendedores que podem ir oferecer na loja, para outros sites de lojas, eles também realizam atendimentos e recebem porcentagem pela venda, o preço deve ser dado por uma página própria para vendedores indicando o mínimo que ele pode chegar no preço, questões de prazo vinculando com a fábrica e o tempo médio que o fornecedor leva para ter os tecidos, após isso é feito uma validação pelo gestor de atacado e pedido para realizar metade do pagamento na estrada e metade na saída, ou pagamento total na entrada, um valor uma cláusula de contrato para caso o cliente queira desistir no meio da produção.

Terceiro fluxo de vendas: Atacado – Cliente

Os vendedores desse segmento de atacado vendem peças personalizadas nas modelagens da empresa, o cliente pode trazer sua arte ou pedir alguma arte simples para as peças como frases e logos pré-estabelecidos, os responsáveis pela aplicação da imagem da vestimenta são do setor de artes e design onde é criada e validada sua viabilidade, após passar por esse setor é entregue ao cliente uma arte em baixa ou média qualidade para visualização do produto no molde escolhido, depois é escolhido como vão ficar dispersados entre os tamanhos, existem alguns padrões pré-estabelecido que facilitam no corte com uma menor perda de tecido durante o corte, escolhido o tecido e acabamentos, é enviado a produção. Após o produto produzido o próprio setor de vendas entra em contato com o cliente para a retirada ou envio das peças.

Quarto fluxo de vendas: pós-vendas

São a equipe que cuida dos chamados para após a venda, cuida do pós do segundo e terceiro setor de vendas, devido à questão de personalização o pós vendas do terceiro fluxo é realizado pelo próprio vendedor ou seu gestor, o pós vendas é um local de retiradas de dúvidas quanto a envio empacotamento, reclamações dos produtos e dúvidas, tem seu próprio encarregado, esse setor existe para passar a gerência geral peças que não foram vistoriadas corretamente, problemas que possam estar ocorrendo ao material entre outras coisas, os gestores devem tomar decisões de às vezes reproduzirem peças ou a produção inteira.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

COMPRAS:

Dividido em dois fluxos diferentes:

Primeiro fluxo: Compras para empresa

Esse setor realiza pesquisa, conversam com fornecedor afim de encontrar os melhores valores para as compras de materiais para empresa, esse setor fica responsável pela compra de computadores, mesas, papel entre outras coisas do administrativo, entre outras coisas. Cada setor que precise de produtos que não são considerados diretamente a produção pode requisitar a esse setor, compra de máquinas para a produção também é nele, porém os materiais de produção devem passar em outro fluxo, para compras de maquinário caro deve ter aprovação do gestor geral, do gestor local, e do gestor de compras que envia uma requisição ao financeiro para o pagamento da compra.

Segundo fluxo: Compras Produção

Setor que envia pedidos de matérias para o financeiro, acerta preço com fornecedores e valida quais os melhores valores, são bem próximo do setor de estoque.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ESTOQUE

Estoque tem apenas um sistema ele regula a entrada e saída de material para a produção separando quanto vai para cada pedido feito, é uma maneira boa para medir dados vindo do corte para uma melhor parametrização dos gastos.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

FINANCEIRO

Setor que aceita os pedidos de compra, controla a entrada e saída de dinheiro, todo pedido de compra passa por uma avaliação do financeiro, no atual momento da empresa uma única pessoa faz a parte de financeiro, faturamento e rh juntos, logo deve ser integrado para funcionar como um e funcionar separado conforme os setores forem se dividindo.

O setor recebe os pedidos de compra do setor de compra e dos gerentes, são responsáveis pelo cálculo de gastos de divisão deles para medir quanto está indo para aumento da empresa e quanto está indo para gastos mensais.

Pode ser dividido em Tesouraria, Gestão de contas, contabilidade, planejamento financeiro,

Gestão de riscos, gestão de impostos.

Usar conteúdo do link abaixo para melhor entendimento do negócio

https://www.pontotel.com.br/departamento-financeiro/#:~:text=As%20fun%C3%A7%C3%B5es%20do%20departamento%20financeiro,de%20cada%20uma%20dessas%20tarefas.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

RH

Setor responsável pelo mapeamento dos funcionários, realiza recrutamento e seleção de novos funcionários, define salários, gerencia o desenvolvimento interno dos funcionários para eles poderem evoluir na empresa, realiza treinamentos, benefícios e departamento pessoal.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

GESTÃO GERAL (SETOR DE DECISÃO)

Gestores são o que tomam decisão sobre o que comprar que melhoraria seu setor ou pedir ao RH por contratações, boa parte das ações dos gestores envolvem outros setores, e devem ser mapeadas.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

MARKETING E REDES SOCIAIS

Sempre que uma ideia de marketing for criada, deve passa pela diretoria antes de poder ir para o ar seja em redes sociais ou em publicidade física.

Primeiro fluxo – redes sociais

Após a concepção da ideia a ser implementada, ela deve ter a aprovação da diretoria antes de ir ao ar, deve passar pela aprovação do gerente de marketing também, depois é verificado se vai haver algum custo pela ideia e isso será repassado para o financeiro onde vai ter mais uma verificação antes da implementação.

Segundo fluxo – Publicidade externa

Funciona similar ao primeiro fluxo, porém fica mais tempo no financeiro para que entrem em contato com empresas que possam realizar o serviço.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------