****

**Projeto de PI III**

**Perfumaria**

Douglas de Almeida

Elton Rodrigues de Melo Leite

Fabiano Bibiano Ferreira de Carvalho

Fillipe Pinheiro de Oliveira

João Hamasaki

**Tecnologia em Análise e Desenvolvimento de Sistemas**

**Turma A**

**Sumário**

1. Nome da Equipe.............................................................................................3
2. Área do Cliente...............................................................................................3
3. Entendimento do Problema............................................................................3
   1. O Cliente..............................................................................................3
   2. Orgonograma da Empresa..................................................................3
   3. Descrição do Caso..............................................................................3
   4. Tarefas Realizadas Atualmente..........................................................3
   5. Principais Problemas...........................................................................3
   6. Principais Produtos/Serviços...............................................................3
4. Questões Baseadas no Caso.........................................................................3

**Nome da Equipe**

The Code

**Área do Cliente**

Perfumaria

**Entendimento do Problema**

1. **O Cliente**

A empresa Astec LTDA. é uma empresa que atua no ramo da perfumaria. Ela foi fundada em 1982 pelos irmãos José e Raimundo Udinesi e, até dois anos atrás, tinha uma estrutura baseada na administração tipicamente familiar. Devido a necessidade de crescimento, sua estrutura administrativa foi profisionalizada, com a área de negócios sob a direção de Milla Trodel.

A matriz fica localizada no centro da cidade de São Paulo. No último ano a empresa abriu filiais em Recife e Porto Alegre. Em uma segunda etapa, novas filiais serão abertas em outras cidades.

1. **Orgonograma da Empresa**
2. **Descrição do Caso**

A empresa usa na matriz um software responsável pelo gerenciamento das vendas. Este software também foi adotado nas novas filiais, porém não houve uma adaptação para a troca de informações entre a matriz e as filias.

Por este motivo, as vendas são controladas através de planilhas enviadas pelas filiais, e seus dados são consolidados manualmente pelos funcionários na matriz. O controle manual dos dados faz com que existam muitas fraudes em seus registros, mas que são muito difíceis de rastrear ou provar a culpabilidade. Os relatórios semanais são gerados manualmente pelo gerentes, a partir dos dados extraídos diretamente do banco de dados e planilas.

A diretoria definiu a necessidade de um sistema que possibilite o gerencimento dos produtos/serviços oferecidos em cada filial. Esta tarefa é realizada pelos funcionários da retaguarda (backoffice), que ficam alocados na matriz. Além disso, os gerentes de vendas desejam ter acesso mais rápido ao relatórios semanais, que devem ser gerados automaticamente pelo sistema, sem a necessidade de acessar diretamente os dados do banco de dados e planilhas, visando agilizar a tomada de decisões. Os gerentes de cada área são as pessoas que conhecem os requisitos para o desenvolvimento do sistema.

A gerente de Produtos/Serviços Aline Martins definiu que existe uma prioridade para módulo de gerencimanto integrado dos produtos e serviços, de forma a validar o seu uso nas novas filiais que serão abertas.

Conforme informações forneceidas pelo gerente Luan Cavalcante, apesar do processo de registro de vendas não ser o ideal, onde as filiais enviam as planilhas de vendas para a matriz semanalmente, ele ainda funciona e garante a sustentabilidade financeira da empresa.

A área de TI, gerenciada por Kenji Hamada, atualmente é responsável pelos atendimentos técnicos relacionados ao uso dos sistemas usados na empresa. Uma das principais é corrigir informações erradas digitadas pelos funcionários, diretamente no banco de dados e exportação dos dados para que os gerentes possam gerar os relatórios. Outra atribuição desta área é a liberação do acesso dos funcionários aos sistemas.

1. **Tarefas Realizadas Atualmente**

Retaguarda

1. Gerenciamento dos produtos/serviços oferecidos em cada filial

Venda

1. Consolidação manual das vendas realizadas em cada filial

2) Relatório semanais gerados com dados extraídos do banco de dados e planilhas

TI

1. Atendimento técnico relacionado ao uso do sistema
2. Liberação de acesso dos funcionários ao sistema
3. Correção de informação errada digitada pelos funcionários, diretamente no banco de dados
4. Exportação dos dados para a geração de relatórios
5. **Principais Problemas**
6. Devido a consolidação manual não existe integridade e segurança nas informações existentes
7. Os relatórios gerenciais que servem para tomada de decição são gerados manualmente e são dependentes de duas fontes de dados que nem estão integradas, banco de dados e planilhas
8. A Astec não possui um sistema integrado que controle os produtos/serviços oferecidos em cada filial
9. Apesar da sustentabilidade que a atual forma de gerenciar vendas (planilhas) oferece a Astec não possui um meio inteligente para a execução dessa tarefa
10. A área de tecnologia da Astec perde muito tempo atendendo chamados relacionados aos sistemas atuais utilizados
11. A área de tecnologia também reuni esforços para correção das informações digitadas pelos funcionários
12. A área de TI da Astec também perde tempo exportados dados para a geração de relatórios
13. **Principais Produtos/Serviços**

**Produtos (Categorias):**

1. Perfume
2. Maquiagem
3. Corpo e Banho
4. Cabelos
5. Tratamento

**Serviços:**

1. Serviços Express (Este serviço foca em uma área ou tópico especifico que o cliente quer mudar ou melhorar)
2. Full Makeup (Este serviço transforma o visual da cliente. Este serviço é ideal para clientes que querem sair da Astec maquiadas para uma ocasião especial)
3. Full Skincare (Este serviço é uma consultoria que tem como objetivo ensinar o cliente construir uma rotina de tratamento focada nas suas necessidades específicas)

**Questões Baseadas no Caso**

1. **Como o uso de um sistema web pode auxiliar no plano de expansão da empresa em diversas cidades espalhadas pelo Brasil?**

Por se tratar de um sistema web as novas filiais não terão gastos excessivos com software. Uma vez que base estiver criada e implatada o software rodará em qualquer browser. Ajudando assim a nova filial a fazer uma gestão de melhor qualidade.

1. **Quais as principais funcionalidades a serem desenvolvidas, as áreas beneficiadas e principal usuário?**
2. Funcionalidade: Manutenção dos produtos; Área beneficiada: Produtos/Serviços; Usuário: Retaguarda.
3. Funcionalidade: Manutenção dos serviços; Área beneficiada: Produtos/Serviços; Usuário: Retaguarda.
4. Funcionalidade: Manutenção do estoque dos produtos; Área beneficiada: Produtos/Serviços; Usuário: Retaguarda.
5. Funcionalidade: Relatório de estoque; Área beneficiada: Produtos/Serviços; Usuário: Retaguarda, Gerentes.
6. Funcionalidade: Manutenção de vendas; Área beneficiada: Vendas; Usuário: Vendedores.
7. Funcionalidade: Manutenção dos clientes; Área beneficiada: Vendas; Usuário: Vendedores.
8. Funcionalidade: Relatório de vendas; Área beneficiada: Vendas; Usuário: Vendedores, Gerentes.
9. Funcionalidade: Manutenção de acesso; Área beneficiada: TI; Usuário: Suporte Técnico.
10. **Quais as quatro principais funcionalidades?**