****

**Projeto de PI III**

**Perfumaria**

Douglas de Almeida

Elton Rodrigues de Melo Leite

Fabiano Bibiano Ferreira de Carvalho

Fillipe Pinheiro de Oliveira

Glebson

João Hamasaki

**Tecnologia em Análise e Desenvolvimento de Sistemas**

**Turma A**

**Sumário**

[Nome da Equipe 3](#_Toc477508044)

[Área do Cliente 3](#_Toc477508045)

[Entendimento do Problema 3](#_Toc477508046)

[a. O Cliente 3](#_Toc477508047)

[b. Organograma da Empresa 3](#_Toc477508048)

[c. Descrição do Caso 4](#_Toc477508049)

[d. Tarefas Realizadas Atualmente 5](#_Toc477508050)

[e. Principais Problemas 5](#_Toc477508051)

[f. Principais Produtos/Serviços 6](#_Toc477508052)

[Questões Baseadas no Caso 6](#_Toc477508053)

[Atividades Gerenciais 9](#_Toc477508054)

[a. Cronograma da Liderança 9](#_Toc477508055)

[b. Plano para lidar com membros não colaborativos 9](#_Toc477508056)

# 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 profissionalizada, 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 filial em Recife e Porto Alegre. Em uma segunda etapa, novas filiais serão abertas em outras cidades.

1. **Organograma 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 pelos gerentes, a partir dos dados extraídos diretamente do banco de dados e planilhas.

A diretoria definiu a necessidade de um sistema que possibilite o gerenciamento 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 aos 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 gerenciamento integrado dos produtos e serviços, de forma a validar o seu uso nas novas filiais que serão abertas.

Conforme informações fornecidas 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
2. Consolidação manual das vendas realizadas em cada filial

Venda

1. Registro de vendas

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 à consolidação manual não existe integridade e segurança nas informações existentes
7. Os relatórios gerenciais que servem para tomada de decisão 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 gasta 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 especifica que o cliente quer mudar ou melhorar)
2. Full Makeup (Este serviço transforma o visual da cliente, ele 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?**

Um sistema web funciona exclusivamente na internet, dinamizando tarefas e facilitando a interação entre os usuários desse sistema. Esses sistemas são uma excelente forma de reduzir o tempo gasto na execução de determinadas tarefas, sendo que nem sempre é possível estar presente ao cotidiano da empresa. Assim, mesmo de longe é possível administrar e acessar informações por meio da internet, em qualquer local ou horário tendo acesso a relatórios de vendas, financeiros, produtos/serviços e também fazer atualizações de dados para outras filiais.

1. **Quais as principais funcionalidades a serem desenvolvidas, as áreas beneficiadas e principal usuário?**
2. Manutenção dos produtos/serviços;
   * **Área beneficiada**: Produtos/Serviços;
   * **Usuário**: Retaguarda.
3. Manutenção do estoque dos produtos;
   * **Área beneficiada**: Produtos/Serviços;
   * **Usuário**: Retaguarda.
4. Manutenção de vendas;
   * **Área beneficiada**: Vendas;
   * **Usuário**: Vendedores.
5. Relatórios gerenciais;
   * **Área beneficiada**: Gerentes;
   * **Usuário**: Gerentes.
6. Manutenção dos clientes;
   * **Área beneficiada**: Vendas;
   * **Usuário**: Vendedores.
7. Manutenção de usuários com nível de acesso;
   * **Área beneficiada**: TI;
   * **Usuário**: Suporte Técnico.
8. Atualização automática de dados das filiais com a matriz;
   * **Área beneficiada**: Produtos/Serviços;
   * **Usuário**: Retaguarda.
9. **Quais as quatro principais funcionalidades?**
10. Manutenção dos produtos/serviços porque foi pedido prioridade pela gerente Aline Martins e porque é necessário uma forma mais inteligente de gerenciar os produtos/serviços entre a matriz e suas filiais inclusive as novas filiais que poderão surgir.
11. Manutenção do estoque porque é necessário garantir atualizado essa informação para o correto gerenciamento dos produtos das filiais e matriz.
12. Relatórios gerenciais para que os gerentes e suas áreas possam de maneira automática e segura fazer consultas relacionadas aos produtos vendidos, estoque e etc a fim de agilizar assertivamente nas tomadas de decisões.
13. Manutenção de vendas a fim de garantir a automatização, credibilidade e segurança das informações prestadas pelas filiais a matriz sobre o respectivo desempenho.
14. **Quais são as vantagens que o sistema irá trazer para área de produtos/serviços?**

Uma vez que sistema esteja em pleno funcionamento a área de produtos/serviços não precisará mais consolidar manualmente os dados de vendas de cada filial evitando assim fraude, retrabalho e erros de digitação nas informações. Com o sistema a área terá agilidade e facilidade no gerenciamento dos produtos/serviços de cada filia.

1. **Quais são as vantagens que o sistema irá trazer para a área de vendas?**

O software trás como facilidade a eficácia e integridade na manutenção das vendas, desde o registro de produtos/serviços até a saída deles para os clientes. Com isso é possível manter todo um histórico do que aconteceu com determinado produto/serviço. Com o sistema também será possível de maneira simples e segura manter a matriz atualizada sobre o desempenho de cada filial evitando assim a necessidade do envio de planilhas com informações das vendas semanais, pois a matriz poderá consultar diariamente os dados.

1. **Quais são as vantagens que o sistema irá trazer para a área de TI?**

A área de TI será beneficiada na organização dos dados da empresa evitando a perda de tempo com chamados relacionados ao uso do sistema, correção na digitação das informações no banco de dados e exportação dos dados para a geração de relatórios. Outro benefício trazido a área de TI será o gerenciamento dos usuários ao sistema facilitando o controle de acesso.

1. **Quais são as vantagens que o sistema irá trazer para os gerentes e a diretora?**

O sistema será criado nos pilares da segurança da informação que são integridade evitando fraudes e qualquer manipulação indevida dos dados, confidencialidade garantido o acesso às informações somente as pessoas devidamente credenciadas e disponibilidade permitindo assim o acesso das informações de maneira rápida, segura e a qualquer momento, sejam dados matriz ou de qualquer filial em qualquer parte do Brasil.

**Atividades Gerenciais**

1. **Cronograma da Liderança**

17/03 até 31/03 - 1º Líder – Elton Rodrigues de Melo Leite

31/03 até 14/04 - 2º Líder – Douglas de Almeida

14/04 até 28/04 - 3º Líder – Fabiano Bibiano Ferreira de Carvalho

28/04 até 12/05 - 4º Líder – Fillipe Pinheiro de Oliveira

12/05 até 26/05 - 5º Líder – João Hamasaki

25/05 até 09/06 - 6º Líder – Glebson

1. **Plano para lidar com membros não colaborativos**

A equipe discutiu e decidiu que a pessoa do grupo que não estiver cumprindo com suas obrigações de maneira adequada será expulsa do grupo e ainda deverá perder 1 ponto na entrega da funcionalidade pedida pelo professor. A expulsão será discutida pelo grupo e deve ser consensual por todos os outros membros.