**CENTRO PAULA SOUZA**

**ETEC PROFESSOR CAMARGO ARANHA**

**Desenvolvimento de Sistemas**

**Ana Carolina Silveira Silberschimidt**

**Felipe Gustavo Pereira Boneti**

**Fernando Lopes Marcos**

**Tiago Batista de Melo**

**Kaio Henrique Resumo**

**SISTEMA DE GERENCIAMENTO DE PEQUENOS NEGÓCIOS**

**São Paulo**

**2022**

**Ana Carolina Silveira Silberschimidt**

**Felipe Gustavo Pereira Boneti**

**Fernando Lopes Marcos**

**Tiago Batista**

**Kaio Henrique**

**SISTEMA DE GERENCIAMENTO DE PEQUENOS NEGÓCIOS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso técnico em Desenvolvimento de Sistemas da Etec Professor Camargo Aranha, orientado pelo prof. Bruno e Orlando, como requisito parcial para título de técnico em Desenvolvimento de Sistemas.

**São Paulo**

**2022**

Resumo

**O gerenciamento de estoque, venda e compra é o processo de administrar os produtos disponíveis para vender em um negócio. Isso envolve controlar o estoque, garantir que haja produtos suficientes para atender à demanda dos clientes, vender os produtos de forma eficiente e comprar mais produtos quando necessário. O objetivo é ter produtos adequados para vender, atender os clientes de forma satisfatória e obter lucro.**

Palavras-chaves: Gerenciamento, Estoques, Vendas, Compras, Clientes.

Resumo em língua estrangeira

**The management of inventory, sales, and purchases is the process of overseeing the products available for sale in a business. This involves inventory control, ensuring sufficient products to meet customer demand, efficiently selling the products, and procuring more when necessary. The objective is to have suitable products for sale, provide satisfactory customer service, and achieve profitability.**

**Keywords: Management, Inventory, Sales, Purchases, Customers.**

Sumário

[**INTRODUÇÃO** 6](#_Toc135166295)

[**1. CAPITULO I – PESQUISA DE CAMPO** 7](#_Toc135166296)

[**1.1** **Coleta de Dados** 7](#_Toc135166297)

[**1.2** **Analise e interpretação dos dados** 8](#_Toc135166298)

[**1.3** **Relatório** 8](#_Toc135166299)

[**1.4** **Objetivo – Público Alvo** 8](#_Toc135166300)

[**2.** **CAPÍTULO II - GERENCIAMENTO DE EMPRESAS** 9](#_Toc135166301)

[**2.1 Processos de gerenciamento** 9](#_Toc135166302)

[**2.1.1 Estoque** 9](#_Toc135166303)

[**2.1.2 Venda** 9](#_Toc135166304)

[**2.1.3 Compra** 9](#_Toc135166305)

[**3. CAPÍTULO III - SISTEMA PONTO DE VENDA (PDV)** 9](#_Toc135166306)

[**3.1 Introdução de PDV** 9](#_Toc135166307)

[**3.1.1 Kyte** 9](#_Toc135166308)

[**3.1.2 MarketUP** 9](#_Toc135166309)

[**3.1.3 Nex** 10](#_Toc135166310)

[**3.1.4 Sige Lite** 10](#_Toc135166311)

[**3.1.5 SmartPOS** 11](#_Toc135166312)

[**4. CAPÍTULO IV – INICIALIZAÇÃO PROJETO** 11](#_Toc135166313)

[**CONCLUSÃO** 11](#_Toc135166314)

[**REFERÊNCIAS** 12](#_Toc135166315)

# **INTRODUÇÃO**

A gestão eficaz é fundamental para o sucesso de qualquer negócio, especialmente em pequenas empresas que têm recursos limitados. Com o aumento do uso da tecnologia, os programas de gerenciamento de empresas têm se tornado cada vez mais populares para auxiliar os empreendedores a gerenciarem seus negócios. Neste trabalho, vamos desenvolver um programa de gerenciamento de pequenas empresas, que irá fornecer ferramentas para auxiliar os gestores a administrarem de forma mais eficaz suas empresas. Para isso, é importante entender o que já foi pesquisado sobre o assunto. Nessa revisão literária, vamos discutir a literatura relevante sobre o tema.

# **CAPITULO I – PESQUISA DE CAMPO**

# **Coleta de Dados**

**Coleta de dados primários:** A pesquisa de campo envolve a coleta de dados diretamente do ambiente em estudo. Os principais tópicos relacionados à coleta de dados primários incluem:

**Observação:** Observar e registrar informações sobre fenômenos, comportamentos ou eventos relevantes para a pesquisa. Pode ser feita por meio de observação direta ou observação participante, dependendo do contexto.

**Entrevistas:** Realizar entrevistas estruturadas ou semiestruturadas com indivíduos ou grupos para obter informações sobre suas experiências, conhecimentos, opiniões ou atitudes. As entrevistas podem ser pessoais, por telefone ou por meio de questionários aplicados.

**Questionários:** Elaborar e administrar questionários para coletar informações de um grande número de participantes. Os questionários podem ser preenchidos em formato impresso ou digital, como pesquisas online.

**Testes e experimentos:** Realizar testes ou experimentos controlados para coletar dados e obter respostas específicas para perguntas de pesquisa. Isso pode envolver grupos de controle, variáveis independentes e dependentes, e manipulação de condições experimentais.

**Apresentações e comunicação:** Preparar apresentações eficazes para transmitir os resultados da pesquisa a diferentes públicos. Isso pode envolver a preparação de slides, gráficos ou materiais visuais para apoiar a comunicação dos resultados.

**Divulgação e compartilhamento:** Identificar os canais apropriados para compartilhar os resultados da pesquisa, como conferências, rev

# **Analise e interpretação dos dados**

**Análise e interpretação dos dados:** Uma vez coletados os dados de campo, é necessário analisa-los e interpretá-los para responder ás questões de pesquisa. Alguns dos tópicos relacionados a essa etapa incluem:

**Análise estatística:** Utilizar técnicas estatísticas para resumir, descrever e analisar os dados coletados. Isso pode incluir análise descritiva, analise de regressão, testes de hipóteses, análise de variância, entre outros.

**Codificação e categorização:** Organizar os dados em categorias ou temas relevantes para facilitar a análise e identificar padrões ou tendências. Isso pode envolver a codificação de dados qualitativos ou a categorização de dados quantitativos.

**Interpretação dos resultados:** Analisar os dados de forma crítica e interpretar os resultados em relação ás questões de pesquisa. Isso pode incluir a identificação de relações, a formulação de conclusões e a discussão das implicações dos resultados.

# **Relatório**

Relatório e disseminação dos resultados: Apresentar os resultados Da pesquisa de campo de forma clara e acessível aos diversos públicos interessados. Alguns tópicos relacionados e essa etapa incluem:

Redação científica: Organizar os resultados e as descobertas em um formato adequado para a comunicação científica. Isso pode incluir a redação de um artigo científico, relatórios técnicos ou apresentações acadêmicas.

# **Objetivo – Público Alvo**

De acordo com a [matéria sobre como definir o porte de uma empresa](https://exame.com/invest/btg-insights/como-definir-o-porte-de-uma-empresa/) escrita por Isabel Rocha no site Exame, uma empresa pode ser enquadrada como micro, pequena, média ou grande no Brasil. As características para essas caracterizações são algumas como:

**Faturamento anual**

* Microempresa: menor ou igual a R$ 360 mil
* Empresa de Pequeno Porte: menor ou igual a R$ 4,8 milhões e maior que R$ 360 mil
* Grupo IV – Empresa de Médio Porte: menor ou igual a R$ 6 milhões
* Grupo III – Empresa de Médio Porte: menor ou igual a R$ 20 milhões e maior que R$ 6 milhões
* Grupo II – Empresa de Grande Porte: menor ou igual a R$ 50 milhões e maior que R$ 20 milhões.
* Grupo I – Empresa de Grande Porte: maior que R$ 50 milhões

**Número de colaboradores**

* Microempresa: até 9 colaboradores
* Pequena empresa: de 10 a 49 colaboradores
* Média empresa: de 50 a 99 colaboradores
* Grande empresa: mais de 100 colaboradores

Levando essas informações em consideração, visamos atender as necessidades de microempresas ou semelhantes, pois por se tratar de um projeto simples e objetivo, que busca auxiliar um nicho de pequenos comércios tais como: mercearias, pequenas lojas de utilidades, pequenas oficinas ou até prestadores de serviço autônomos.

# **CAPÍTULO II - GERENCIAMENTO DE EMPRESAS**

# **2.1** **Processos de gerenciamento**

Processo de gerenciamento é uma sequência de atividades planejadas e coordenadas que visam alcançar um objetivo específico dentro de uma organização, projeto ou negócio individual. O foco principal do gerenciamento é garantir que a pessoa ou empresa possa ter o controle dos recursos utilizados de maneira eficiente e com isso, alcançar melhores resultados e ter controle nas finanças.

Resumidamente o processo de gerenciamento é uma abordagem sistemática de planejar, organizar e avaliar as atividades a fim de alcançar os objetivos estabelecidos.

# **2.1.1** **Estoque**

O estoque é o armazenamento de produtos ou materiais que uma empresa possui para atender demanda dos clientes. Os processos para o controle do estoque incluem como por exemplo: anotação da entrada e retirada de materiais/produtos, contagem de estoque já existente no armazenamento e balanço.

# **2.1.2 Venda**

A venda é o processo de oferecer e vender produtos ou materiais para seus clientes. Os processos para o controle das vendas incluem por exemplo: Registro da venda (Nome do produto, valor, quantidade, dia, etc.), Registo de venda em grandes quantidades e pedidos encomendados.

# **2.1.3 Compra**

A compra é o processo pelo qual a empresa adquire produtos/materiais ou serviços de fornecedores externos. Os processos para o controle das compras incluem por exemplo: Identificação dos fornecedores, Registo de compras (Nome, Empresa, Valor, Quantidade, Dia de entrega, Registro, Código) e consultar a necessidade do estoque para efetuar a compra.

# **3. CAPÍTULO III - SISTEMA PONTO DE VENDA (PDV)**

# **3.1 Introdução de PDV**

O sistema de Ponto de Venda, conhecido como PDV, é uma solução tecnológica utilizada por empresas para gerenciar as transações realizadas em seus estabelecimentos comerciais, desempenhando um papel fundamental no processo de compra e venda de produtos ou serviços.

O sistema PDV consiste em uma combinação de hardware e software projetados para simplificar e agilizar as operações de vendas, tendo como principal função registrar e processar transações. Geralmente, inclui um computador ou terminal de ponto de venda, um monitor, um leitor de código de barras, uma impressora de recibos e, em alguns casos, um leitor de cartões de crédito ou débito.

# **3.1.1 Kyte**

O foco do Kyte são as vendas online. Na versão gratuita, o sistema oferece funcionalidades de PDV, cadastro de produtos ilimitado, criação de um catálogo online para os produtos e emissão de recibos digitais, inclusive via WhatsApp, e gestão de pedidos. O software, no entanto, não gera nota fiscal.

Já na sua versão paga, o software oferece outras funcionalidades dos pontos de venda convencionais, como controle de estoque, gestão de fiado e criação de relatórios. Todos os planos dão acesso à ferramenta via aplicativos Android e iOS; mas, dependendo do plano escolhido, é possível acessar a versão para computador e ter acesso a suporte ao consumidor via chat.

# **3.1.2 MarketUP**

O MarketUP é um ERP totalmente gratuito que também disponibiliza uma solução de frente de caixa que funciona tanto online como offline, sem limite de usuários/dispositivos, e com integração com estoque e emissão de notas fiscais. Além da NFC-e e da CF-e, o programa também emite a NFS-e (Nota Fiscal de Serviços Eletrônica).

Na questão do estoque, permite que se controle em tempo real as entradas e saídas de produtos com atualizações automáticas. O MarketUP dá acesso a relatórios com as principais informações de venda, estoque e financeira; na gestão de fiado, oferece a opção de adicionar limite de crédito por cliente. Sua versão paga oferece consultor técnico dedicado e API para integrações. A ferramenta pode ser utilizada em qualquer tipo de dispositivo.

# **3.1.3 Nex**

O Nex é um sistema de gestão comercial com uma versão grátis que inclui recursos de controle de vendas, cadastro de produtos, clientes e fornecedores, catálogo online e aplicativo de vendas.

Para aproveitar todas as funcionalidades do módulo PDV do Nex, como controlar estoque, emitir notas fiscais ou utilizar o programa em mais de um terminal, é preciso migrar para uma das soluções pagas. A versão mais robusta oferece ainda controle de fiado, controle de crédito, formas de pagamento e criação de relatórios.

# **3.1.4 Sige Lite**

O Sige Lite é outra opção de PDV gratuito da lista que oferece todas as suas funções sem custo. Trata-se de um ERP que conta com ­uma frente de caixa grátis que emite notas e cupons fiscais (NFC-e CF-e). A ferramenta oferece ainda funcionalidades para controle de contas a pagar e a receber, além de gestão de fiado (que é oferecido como crédito na loja).

# **3.1.5 SmartPOS**

A versão grátis do programa conta com funções básicas, como cadastro de produtos e clientes, registro de vendas, edição de tipo de pagamento, recebimento com cartões e relatório de vendas.

Para funções mais robustas, como módulo fiscal, sistema de controle de estoque, gestão de fiado e emissão de nota fiscal, o usuário deve escolher um dos planos premium da ferramenta.

# **4. CAPÍTULO IV – INICIALIZAÇÃO PROJETO**

# **CONCLUSÃO**

Discutimos a importância de gerenciar efetivamente uma pequena empresa e como um programa de gerenciamento pode ajudar a alcançar esse objetivo. Também discutimos a literatura relevante sobre o desenvolvimento de um programa de gerenciamento de pequenas empresas, incluindo os desafios específicos enfrentados pelas pequenas empresas, os benefícios dos programas de gerenciamento de pequenas empresas e os recursos que esses programas devem ter para atender às necessidades das pequenas empresas. Ao desenvolver um programa de gerenciamento de pequenas empresas, é importante levar em consideração essas informações e trabalhar em estreita colaboração com os proprietários de pequenas empresas para entender suas necessidades e requisitos específicos.

Além disso, é importante enfatizar que um programa de gerenciamento de pequenas empresas não é uma solução mágica que resolverá todos os problemas de gerenciamento de uma empresa. É uma ferramenta poderosa que pode ajudar a melhorar a eficiência e a precisão da gestão, mas a chave para o sucesso de uma empresa ainda é o compromisso e a habilidade dos seus proprietários e funcionários.

Por fim, é importante destacar que a tecnologia e os programas de gerenciamento de empresas estão em constante evolução, por isso é importante manter-se atualizado sobre as novas tendências e tecnologias disponíveis. A pesquisa contínua e o desenvolvimento de novas soluções tecnológicas são fundamentais para manter a relevância e a eficácia dos programas de gerenciamento de pequenas empresas

# **REFERÊNCIAS**

EXAME: <https://exame.com/invest/btg-insights/como-definir-o-porte-de-uma-empresa/>

Capterra: <https://www.capterra.com.br/blog/750/5-softwares-de-pdv-gratuitos>

SGSistemas: <https://sgsistemas.com.br/sistema-pdv-o-que-e-e-para-que-serve/>

PontoTel: <https://www.pontotel.com.br/gestao-de-pequenas-empresas/>