Declaração do Escopo

Sistema TechEstoque

A primeira e única unidade da 99k Joias está localizada no bairro do Jardim Guairaca, zona leste da cidade de São Paulo e é uma loja especializada na venda de joias e semijoias para público masculino desde um simples brinco até alianças de compromisso.

O empresário e dono da marca, Matheus Malafaia, após seus anos de estudo e experiência profissional nos Estados Unidos, ao retornar ao Brasil em meio à pandemia em 2020, decidiu abrir seu próprio negócio no ramo de joias.

De acordo com o empresário pelo fato de ser um usuário assíduo de joias e semijoias, percebeu o interesse de amigos pelos acessórios, então, decidiu comercializar as peças para o público interessado.

Com o objetivo de aprimorar a qualidade da logística, diminuir o gasto de tempo com o estoque e proporcionar uma melhor experiência para o cliente, a 99k Joias deseja implementar no próximo semestre um sistema de gerenciamento de estoque e automatização entre os setores de compra e venda da empresa, substituindo seu atual modelo ainda em papel e caneta.

Os dois setores da empresa, compras e venda, acreditam que o novo sistema ajudaria na comunicação e agilidade do processo e serviria como instrumento para que ambas as partes possam gastar mais energia no processo criativo e análise no perfil de clientes e também as tendências do ramo das joias.

O processo atual de compra, venda e despacho ocorre em três etapas: o setor de vendas faz análise da quantidade de vendas manualmente, contando a quantidade de peças vendidas, exemplo: pingentes, correntes, alianças e escapulários, faz as devidas anotações em papel comum, e então, repassa para o setor de logística que fará uma checagem da quantidade de cada produto que ainda está disponível, repassa suas anotações para o setor de compras que fará a análise da quantidade necessária que deverá ser comprada para manter o estoque de peças nas quantidades mínimas de “giro”, e após todo esse processo e anotações de 3 setores, a compra das peças é efetivada. Ao todo o ciclo despende no mínimo 2 semanas para ser ajustado até a autorização da compra dos produtos.

Além da elevação da qualidade do processo de compra-venda, espera-se que os indicadores de desistências e prazo de entrega sejam reduzidos devido ao aumento da organização, gestão de estoque e consequente redução do gasto de papel e tempo na comunicação entre áreas.

Com a implantação do software haverá simplificação no sistema de compra e venda da seguinte forma: o setor de logística será responsável pela inserção da quantidade das peças no sistema, após a compra de um produto por um cliente, o sistema automaticamente desconta a peça comprada da quantidade total em estoque, o setor de vendas será responsável apenas por despacho e rastreabilidade do pedido e todos os problemas relacionados a compra. Quando o estoque de alguma peça atinge a quantidade mínima, o próprio software dispara uma sinalização de alerta para o setor de compra, destacando a quantidade atual do estoque e informando qual a quantidade deverá ser comprada para repor o estoque.

A maior preocupação da empresa para a implantação do novo sistema está na limitação do seu pessoal em aderir à novas tecnologia, por isso com objetivo de auxiliar os colaboradores na adaptação do sistema, duas pessoas da empresa de desenvolvimento serão responsáveis pelo treinamento da equipe da 99k, também foi acordado com o dono da 99k Joias que na primeira versão do software cada setor não efetuará mais de 7 “clicks” no mouse para realizar sua etapa no processo de trabalho dentro do software.

Na primeira reunião ficou acordado que o prazo de entrega do software será em 6 meses para que o novo sistema seja utilizado a partir de janeiro de 2024. Como é um software novo, não será utilizado nenhum histórico anterior ou inserção de dados antes de janeiro/2024. Os comprovantes e controles que antecedem 2024 serão mantidos de maneira em papel pelo prazo vigente estabelecido por lei e os futuros relatórios e comprovantes serão fornecidos pelo software TechEstoque.