

T2Ti Tecnologia da Informação Ltda - T2Ti.COM

CNPJ: 10.793.118/0001-78

Projeto T2Ti ERP Lite

Documento de Visão

T2Ti ERP Lite - Vendas

Versão 1.1

Projeto T2Ti ERP Lite Vendas



Histórico de Alterações

Data	Versão	Descrição	Autor
30/04/2017	1.0	Primeira versão do documento.	Albert Eije
24/05/2017	1.1	Remoção do Combo Produto. Inclusão da venda por tabela de preços por vendedor/cliente ou vendedor/região.	Albert Eije

Brasília – DF – <u>www.t2ti.com</u> – t2ti.com@gmail.com



Introdução

Este documento abordará as questões pertinentes ao desenvolvimento do módulo Vendas do Projeto T2Ti ERP Lite.

Breve descrição do produto

O sucesso na gestão de uma empresa se obtém harmonizando todas as áreas: financeira, produtiva e comercial. A acirrada concorrência neste mundo globalizado nos leva a olhar a área comercial com uma atenção redobrada.

O gerenciamento da área comercial das empresas que sempre foi uma das tarefas mais importantes de uma empresa, hoje dita sua continuidade. A gerência de vendas é a área onde se concentram as maiores tensões, pois o sucesso da empresa está atrelado ao seu sucesso comercial.

Vendas versus Marketing

É importante para o gerenciamento adequado das vendas a distinção entre marketing e vendas. A venda se concentra nas necessidades do vendedor e o marketing nas necessidades do comprador.

A venda se preocupa com a necessidade do vendedor em converter seu produto em dinheiro. O marketing, com a ideia de satisfazer as necessidades do cliente por meio do produto e de todo o conjunto de coisas ligadas à sua fabricação e ou aquisição, à sua entrega e, finalmente, ao seu consumo.



Referências

Abaixo listamos as referências que utilizamos para criar esse documento e que serão utilizadas como base para o desenvolvimento da aplicação.

Título do Documento	Fonte / Referência
Artigo T2Ti: Vendas	http://www.t2ti.com/erp-
	lite/artigos/Vendas.pdf
Discussões no Provimento	http://t2ti.com/ead2/mod/forum/view.php
de Conteúdo	?id=343

Brasília - DF - <u>www.t2ti.com</u> - t2ti.com@gmail.com



Posicionamento

Nesta seção serão descritos os envolvidos no problema proposto e as atitudes tomadas para a resolução do mesmo.

Descrição do problema

Os problemas a seguir	Falta de controle na área de vendas.
Afetam	Todas as organizações.
Cujo impacto é	Falta de planejamento. Perda de vendas por falta de itens em estoque. Prejuízos. Multas. Falência.
Uma boa solução seria	Implementar e implantar o controle de vendas.

Envolvidos – *stakeholders*

Toda e qualquer organização;

Usuários

Abaixo segue um resumo dos usuários do sistema:

Nome	Responsabilidades
	Usuário responsável pelo setor de vendas ou apontado por este. O administrador do sistema define o controle de acessos.



Ambiente de Trabalho

Abaixo segue uma tabela que mostra como deve ser o ambiente de trabalho do usuário. Durante o treinamento os testes serão realizados no Windows.

Hardware

Servidor que suporte transações em banco de dados e web services.

- 1. Sistemas Web: Qualquer dispositivo ou computador que seja capaz de rodar um browser.
- 2. Sistemas RIA: um computador capaz de rodar as versões mais recentes do Windows.

Software

- Sistemas Web: basta ter a capacidade de rodar um browser.
- Sistemas RIA: máquina Virtual Java para a aplicação que será desenvolvida em Java. Framework .NET para a aplicação que será desenvolvida em C#.
- Nuvem: A aplicação Java será publicada na Google Cloud Platform. A aplicação Delphi será publicada na Amazon. A aplicação C# será publicada na Azure.

Ambiente

- Sistema operacional Windows: aplicações em Delphi, Java e C#
- Sistema Operacional Linux: aplicações em Delphi e Java.
- Sistema Operacional MacOS: aplicações em Delphi e Java.

OBS: Todos os testes realizados pela T2Ti serão feitos na plataforma Windows.



Visão Geral do Produto

Seguem as características da aplicação:

Cadastro de modelo e tipo de nota fiscal	O sistema deve armazenar os modelos e os tipos de nota fiscal.
Orçamentos de venda	O sistema deve permitir a inclusão de um orçamento para determinado cliente sem compromisso. Tal orçamento pode virar uma venda a qualquer tempo.
Controle da venda	O sistema deve permitir que uma venda seja efetuada.
Controle dos tipos de pagamento	O sistema deve armazenar os tipos de pagamento.
Controle das condições de pagamento	O sistema deve armazenar previamente as condições de pagamento e a partir daí gerar as parcelas de determinada venda (financeiro da venda).
	As condições de pagamento devem ser cadastradas de forma geral, apenas uma vez e serão vinculadas às empresas cadastradas.
Ficha financeira do cliente	O sistema deve permitir a consulta à ficha financeira do cliente.
Limite de crédito do cliente	O sistema deve verificar o limite de crédito do cliente e autorizar ou não uma venda a prazo.
Romaneio de Entrega	Controle do romaneio de entrega.
Devolução	Controle da devolução da venda.
Preço negociado	Tabela de preço negociada por cliente ou por segmento.
Venda por Vendedor/Cliente ou Vendedor/Região	Inclusão da venda por tabela de preços por vendedor/cliente ou vendedor/região.
Emitir NF-e	Emitir nota ou lote de notas com base em vendas selecionadas. Integração com módulo NF-e.

Brasília – DF – <u>www.t2ti.com</u> – t2ti.com@gmail.com



Metas por perfil	Criação de perfis para estipulação de metas
	para empresa/filiais e para os vendedores.
Acompanhamento das	Acompanhamento das metas de forma
metas	geral, por filial, por perfil e por vendedor.

Brasília – DF – <u>www.t2ti.com</u> – t2ti.com@gmail.com