MOB Store

Regras de Negócios

Versão 1.0

**Regras de Negócios**

**1. Introdução**

Este documento visa apresentar as regras de negócio de modo genérico buscando abstrair e gerar um modelo de clientes ao qual o projeto MOB Store pretende atender.

* 1. **Escopo**

O cenário no qual este projeto se baseia seria o de pequenos vendedores de roupas e calçados, os quais decidiram aproveitar a oportunidade ou então que por necessidade decidiram empreender no ramo de moda. O foco do MOB Store é oferecer uma base para auxiliar os usuários a desenvolverem seus processos e assim obterem resultados melhores em seus empreendimentos.

**2. Definições**

**RN001 – Controle de Estoque**

O controle de estoque pode ser realizado baseando se no cálculo de giro de estoque. Este cálculo é realizado da seguinte forma:

*Giro = Estoque / Saída*

Por exemplo se o estoque é de 1000 unidades e no período de 1 ano tem uma saída de 3000 unidades isto significa que por ano há 3 giros de estoques. A partir deste resultado é possível identificar a melhor estratégia a se seguir em relação ao negócio. Caso o giro de estoque seja menor que 1 isto indica que muitas mercadorias estão paradas. Considerando o exemplo anterior de 3 giros de estoques por ano, temos que o tempo para se repor as mercadorias são de 121 dias, ou aproximadamente 4 meses. Esta é uma boa métrica para se avaliar a aquisição de novas mercadorias.

**RN002 – Pesquisa de Fornecedores**

A pesquisa de fornecedores deve procurar buscar o melhor custo-benefício, levando em consideração o tipo de nicho que se deseja atender e o capital disponível para investimento. O ideal é buscar em várias fontes, contatar fabricantes pode ser uma boa saída para encontrar revendedores ou dependendo até mesmo conseguir comprar direto da fábrica. A pesquisa online é bastante eficaz, porém é recomendável também buscar por feiras fechadas, em catálogos e em lojas fixas.

**RN003 – Precificação dos produtos**

Ao estipular o preço de um produto deve-se contabilizar em primeiro lugar o valor investido na mercadoria. O segundo passo é calcular os custos fixo e variáveis do negócio, por exemplo o valor do aluguel do estabelecimento caso tenha uma loja física, gastos com contratação de serviços online como possíveis taxas com os markteplaces ou impulsionadores de visualização do negócio. Com o valor das despesas calculado deve-se diluir ele nas mercadorias que pretende oferecer. Por último deve-se estipular uma margem sobre cada produto com que irá trabalhar, para isso o ideal é fazer um estudo do mercado e encontrar o melhor valor para o negócio.

**RN004 - Geração de recibo**

Na geração dos recibos deverá constar a data e horário da venda, o valor do pedido, a descrição do produto e o número do pedido. O número do pedido é gerado a partir de um sequencial de 10 posições preenchido com zeros a esquerda. Por exemplo a primeira venda registrada teria o número de pedido 0000000001.

**RN005 – Análise de vendas**

A análise de vendas será a partir dos relatórios que constarão as informações do total dos valores que estão em caixas, seguido pelo produto que mais deu saída e logo depois a data que teve maior venda.