Sistema de informação para controle de vendas em imobiliária

Acadêmico:

Diego Vicentini

Orientador:

Prof. Paulo R. Dias

FURB – Universidade Regional de Blumenau – Julho/2007

Roteiro da apresentação

Introdução

- Objetivos do trabalho

Fundamentação Teórica

- Conceitos básicos e contexto atual do tema
- Trabalhos correlatos

Desenvolvimento

- Sistema desenvolvido
- Especificação

Roteiro da apresentação

- Implementação
- Resultados e discussão
- Conclusões
- Extensões

- Com o avanço da Tecnologia de Informação (TI), as empresas tornam-se cada dia mais dependentes de sistemas informatizados, que auxiliam nas operações diárias em seus negócios.
- Uma das grandes dificuldades nas empresas está relacionada com o volume de informações geradas e manipuladas todos os dias, que nem sempre ocorrem da maneira como deveriam.

- Torna-se de extrema necessidade para as organizações a missão de administrar as informações, pois existe uma crescente demanda e sofisticação na tecnologia da informação de software e hardware, e este recurso será de vital importância para a sobrevivência das empresas (Dalfovo e Amorim, 2000).
- Desta forma, os sistemas de informação têm um papel fundamental e cada vez maior em todas as organizações de negócios, com o intuito de agilizar, aperfeiçoar e obter um controle maior sobre as operações.

Objetivo Geral

Desenvolver um sistema de informação para controle de vendas em imobiliária, utilizando a ferramenta Genexus.

Objetivos Específicos

- automatizar as operações decorrentes da rotina de vendas de imóveis;
- permitir o controle na disponibilidade de imóveis;
- disponibilizar controle pós-venda, com relação as comissões, e organização das informações registradas;
- disponibilizar emissão de relatórios com informações pertinentes aos imóveis;
- disponibilizar consulta e cadastro de solicitação de imóvel via web.

Fundamentação Teórica Sistemas de Informação (SI)

DEFINIÇÃO

Sistemas de informação é um conjunto de elementos ou componentes inter-relacionados que coletam, manipulam e disseminam dados e informações, e fornecem um mecanismo de feedback para atingir um objetivo (Stair, 2002).

Fundamentação Teórica Objetivos dos SI

- Disponibilizar melhores serviços e maior segurança sobre as informações;
- Suporte ao planejamento, execução e controle na organização;
- Processos simplificados e melhor atendimento aos clientes.

Classificação dos SI

 As classificações mais aceitas para definir os tipos de SI, agrupam os sistemas pela finalidade principal de uso e pelo nível organizacional (Audy, Andrade e Cidral, 2005).

Nível Estratégico: Sistemas de Informação Executiva (SIE);

Nível Tático: Sistemas de Apoio a Decisão (SAD), Sistemas de Informação Gerencial (SIG);

Nível Operacional: Sistemas de Processamento de Transações (SPT).

SPT

- As transações constituem os eventos básicos da vida de uma organização, e a medida que se tornam rotineiras, tendem a ser normalizadas de acordo com procedimentos operacionais padronizados.
- Os SPTs trabalham neste contexto, automatizando o processamento das operações rotineiras nas organizações, onde geralmente demandam tempo e esforços maiores.

Fundamentação Teórica Objetivos do SPT

- Processar dados gerados por transações;
- Ausência de erros na entrada e processamento dos dados;
- Produzir documentos e relatórios;
- Elevar a eficiência de trabalho;
- Ajudar a dispor serviços incrementados.

Venda de imóveis

- A venda é um processo interativo onde o vendedor, utilizando a comunicação persuasiva, ajuda o comprador a tomar decisões e adquirir um bem ou serviços que satisfaça as suas necessidades ou de terceiros.
- O corretor de imóveis possui o importante papel de transmitir segurança ao comprador no momento da negociação.
- Um dos fatores decisivos para conquistar a confiança do cliente, é o pleno conhecimento do imóvel por parte do corretor.

Fundamentação Teórica Processo de Venda de imóveis

Autorização para venda de imóvel

- Exclusividade na prestação de serviços;
- Condições estabelecidas
 (% comissão, exclusividade, honorários);
- Dois corretores jamais fecharão o mesmo negócio ao mesmo tempo.

Contrato de compra e venda de imóvel

- Firma as condições estabelecidas no negócio.

Empresa Marcelo Imóveis

A empresa Marcelo Imóveis, atuante no setor de vendas do ramo imobiliário, surgiu a quase 2 anos, resultante de um processo de spin-off, que em português significa empresa derivada. Desde então, vem tentando alcançar seu espaço no mercado imobiliário, colocando a disposição a acessoria imobiliária necessária na realização da venda de imóveis.

Fundamentação Teórica Sistema anterior

- Infra-estrutura de informática muito simples;
- Falta de padronização no registro de informações;
- Falta de controle na disponibilidade de imóveis;
- Dificuldade no controle sobre as vendas efetuadas;
- Inexistência de controle sobre as comissões recebidas nas negociações;
- Falta de um ambiente específico e adequado para armazenamento das informações.

Trabalhos correlatos

- Pereira (1994) apresentou em sua monografia na Universidade Regional de Blumenau, um protótipo de sistemas de informações de imóveis aplicado ao setor imobiliário, com o intuito de reunir informações úteis sobre os imóveis disponíveis para locação ou venda, que possam vir a interessar no momento da negociação.
- Fusinato (1995) desenvolveu o trabalho de conclusão de curso titulado "Sistema multimídia para cadastramento, seleção e visualização de imóveis no ramo imobiliário" na Universidade Regional de Blumenau. Neste trabalho Fusinato informatizou os processos de cadastramento, seleção e visualização dos imóveis em geral, com o objetivo principal de ser uma ferramenta de apoio ao processo de negociação pré-venda.

Trabalhos correlatos

Pereira (2000) apresentou o protótipo de um sistema especialista difuso para seleção de imóveis em imobiliária, realizado na Universidade Regional de Blumenau. O desenvolvimento do protótipo teve como objetivo, auxiliar as pessoas interessadas na compra e locação de imóvel, mostrando o imóvel que mais se encaixa no perfil do usuário.

Sistema desenvolvido

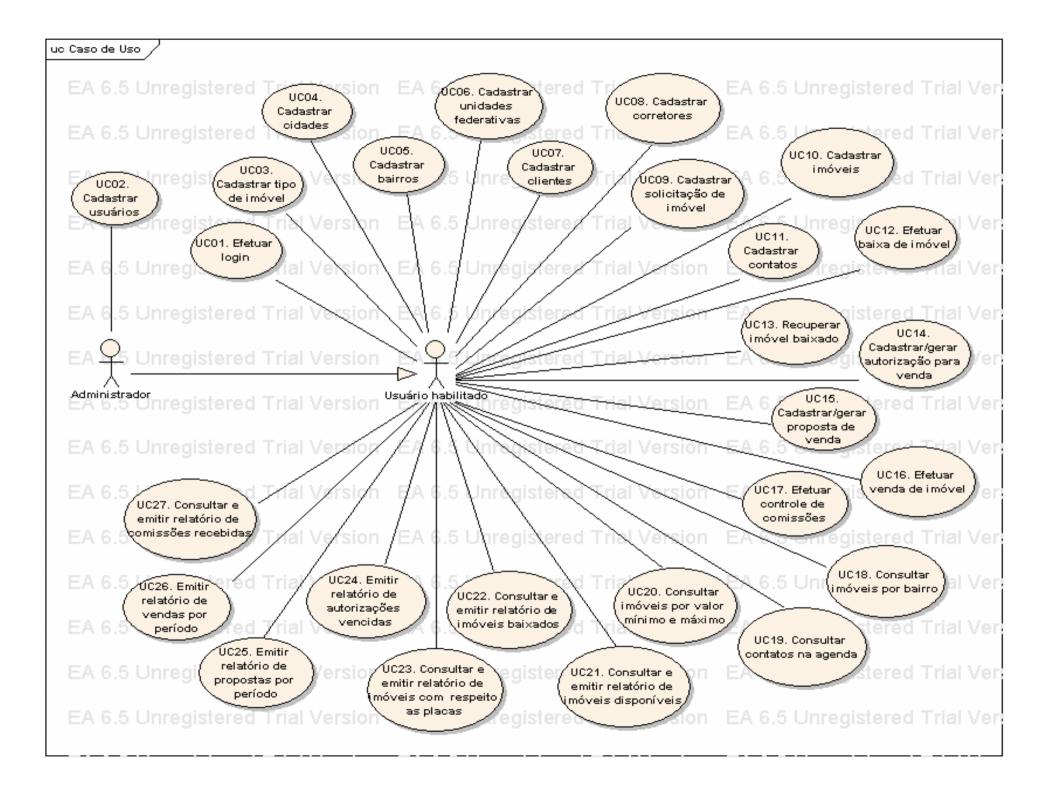
- Permite o cadastramento de informações de maneira padronizada;
- Geração dos documentos de autorização, proposta e contrato;
- Permite o controle sobre as vendas efetuadas, através do acesso rápido e fácil as informações;
- É possível efetuar Baixa e Recuperação de imóvel;
- Permite o controle sobre as comissões recebidas;
- Permite consultar e efetuar solicitação de imóvel na web.

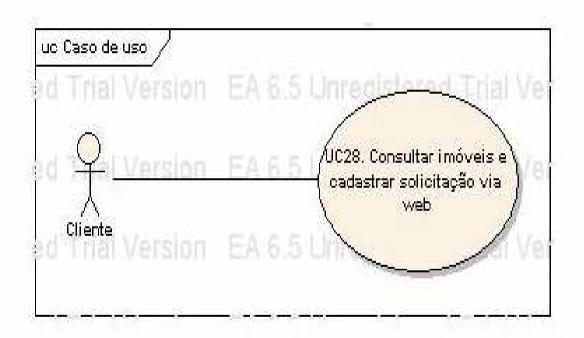
Especificação

- Diagramas UML
 - Diagrama de casos de uso
 - Diagrama de atividades
- Modelo entidade relacionamento

Ferramentas utilizadas

- Enterprise Architect
- DBDesigner

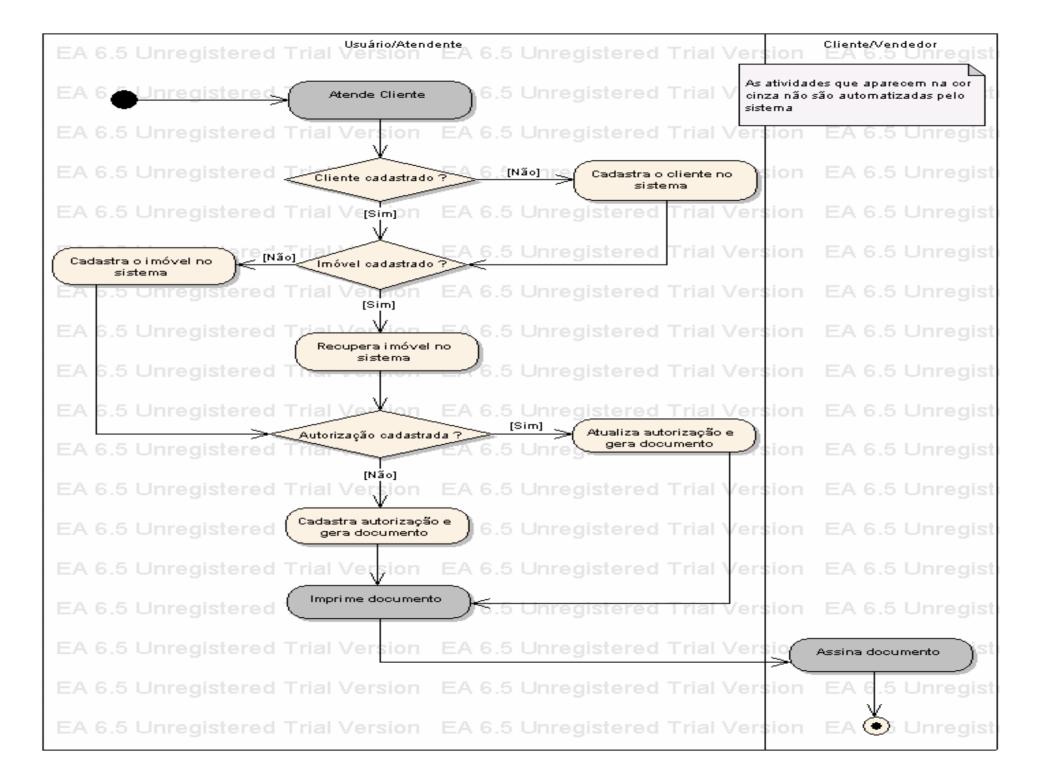




Especificação

Diagrama de Atividade

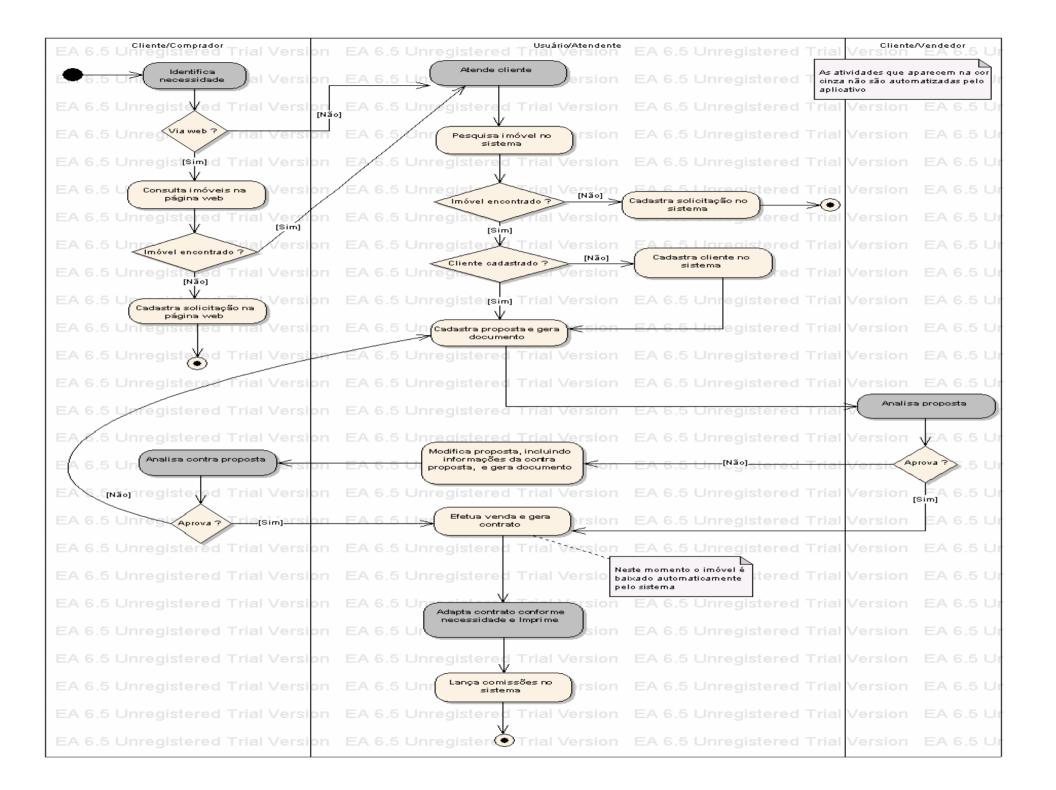
- Rotina de atendimento para um cliente que esteja interessado em vender seu imóvel.

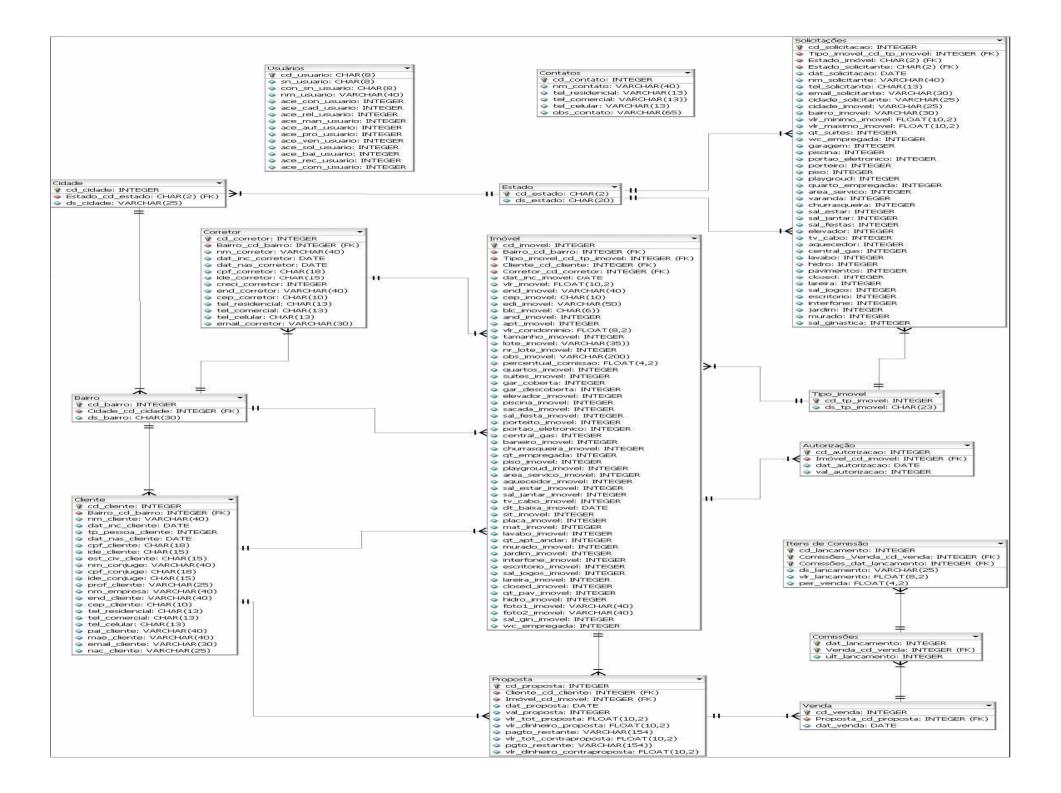


Especificação

Diagrama de Atividade

- Rotina de atendimento para um cliente que esteja interessado em comprar um imóvel.



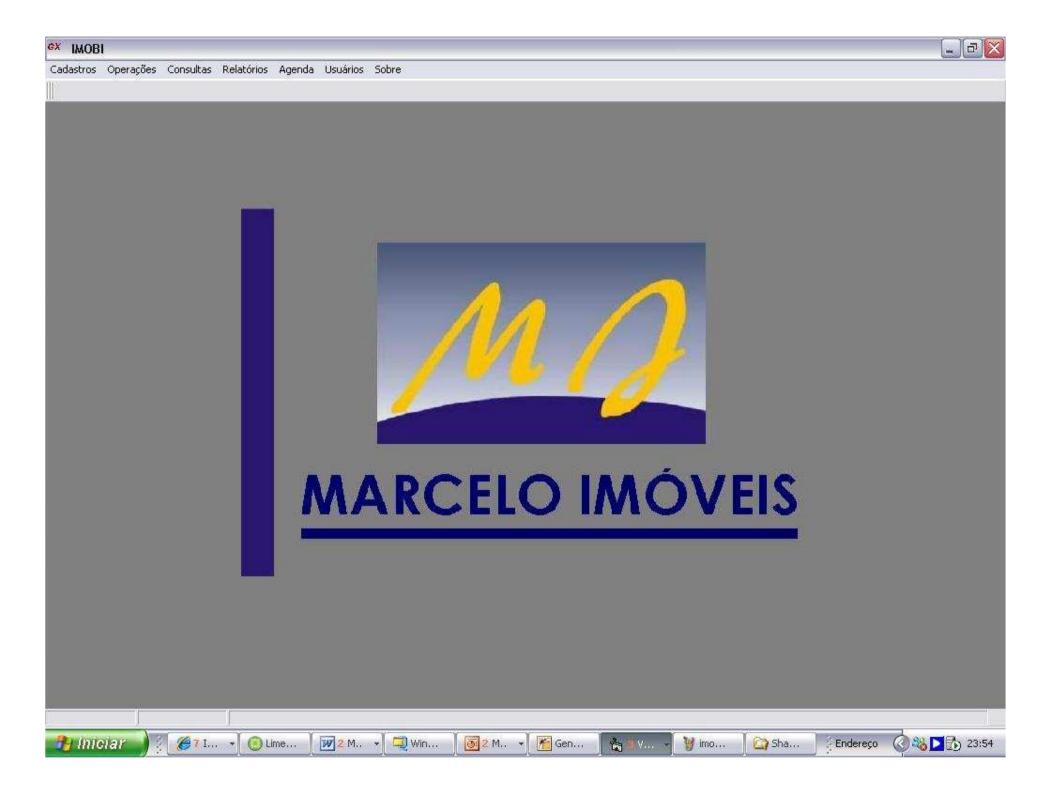


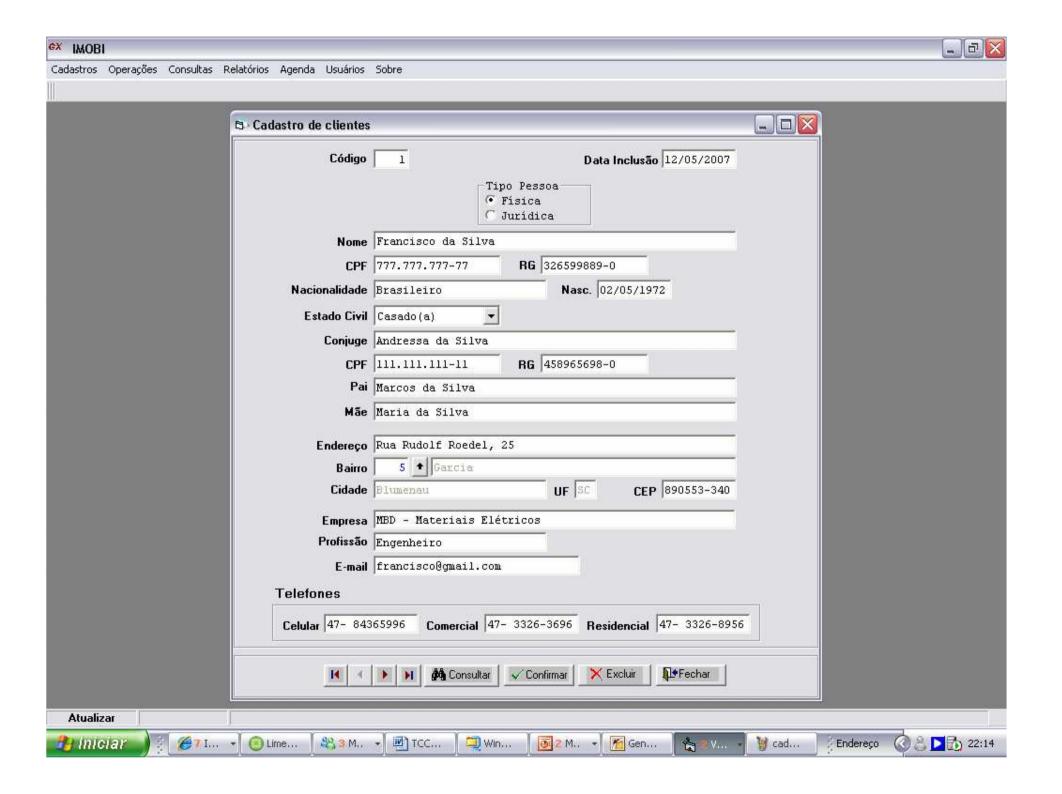
Implementação

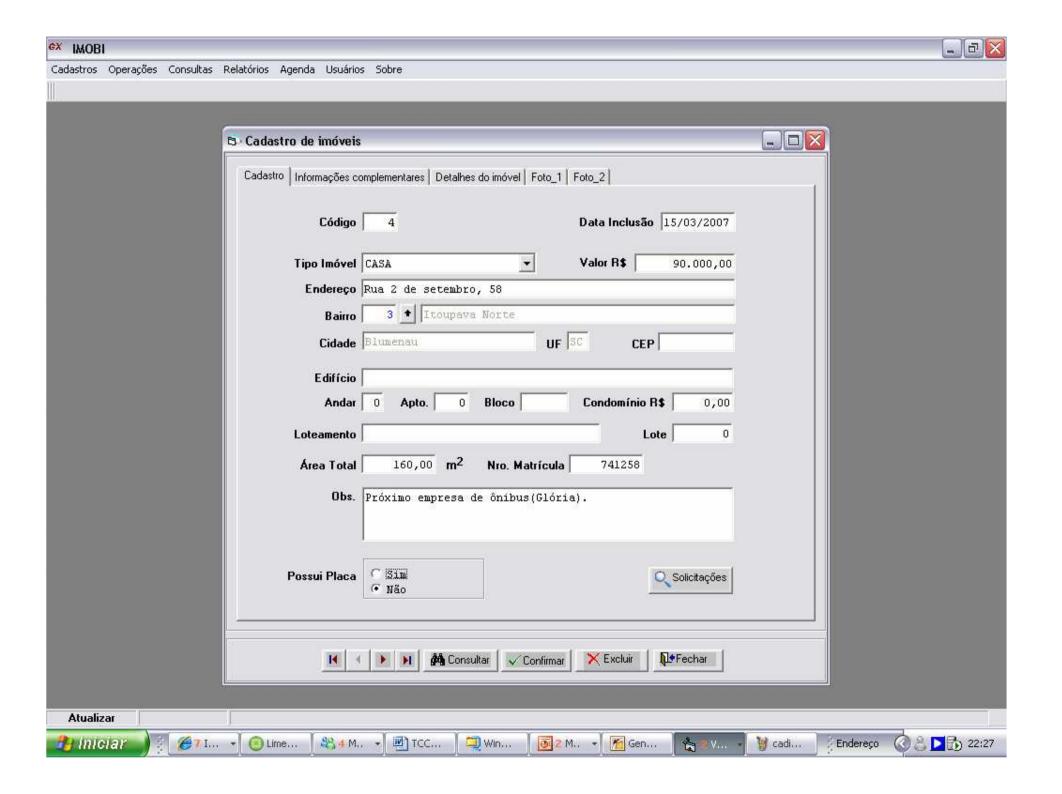
- Ferramenta Genexus
 - Visual Basic
 - .NET
- Banco de dados MSDE

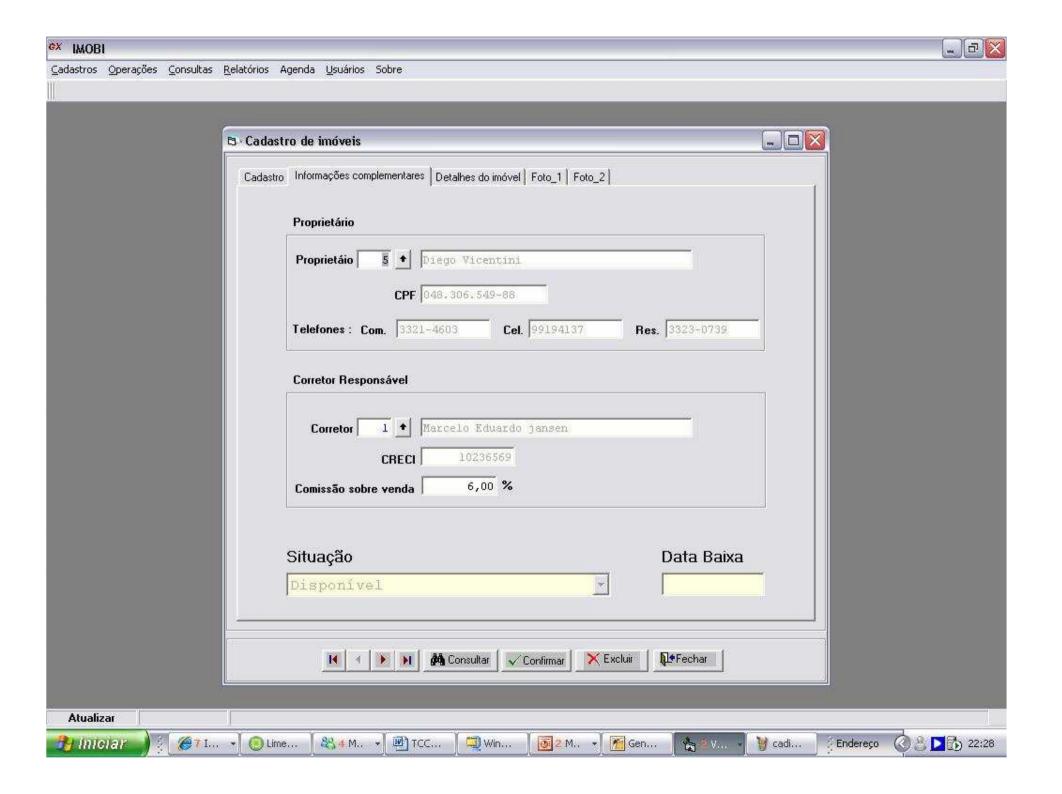
Operacionalidade

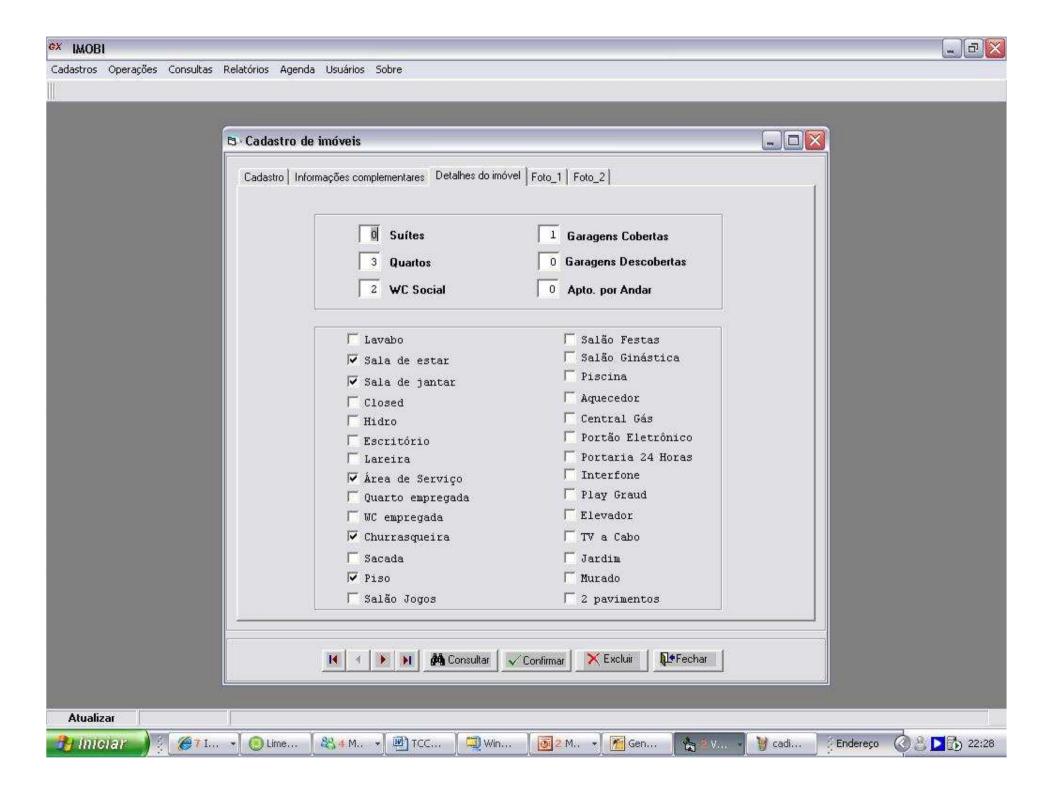


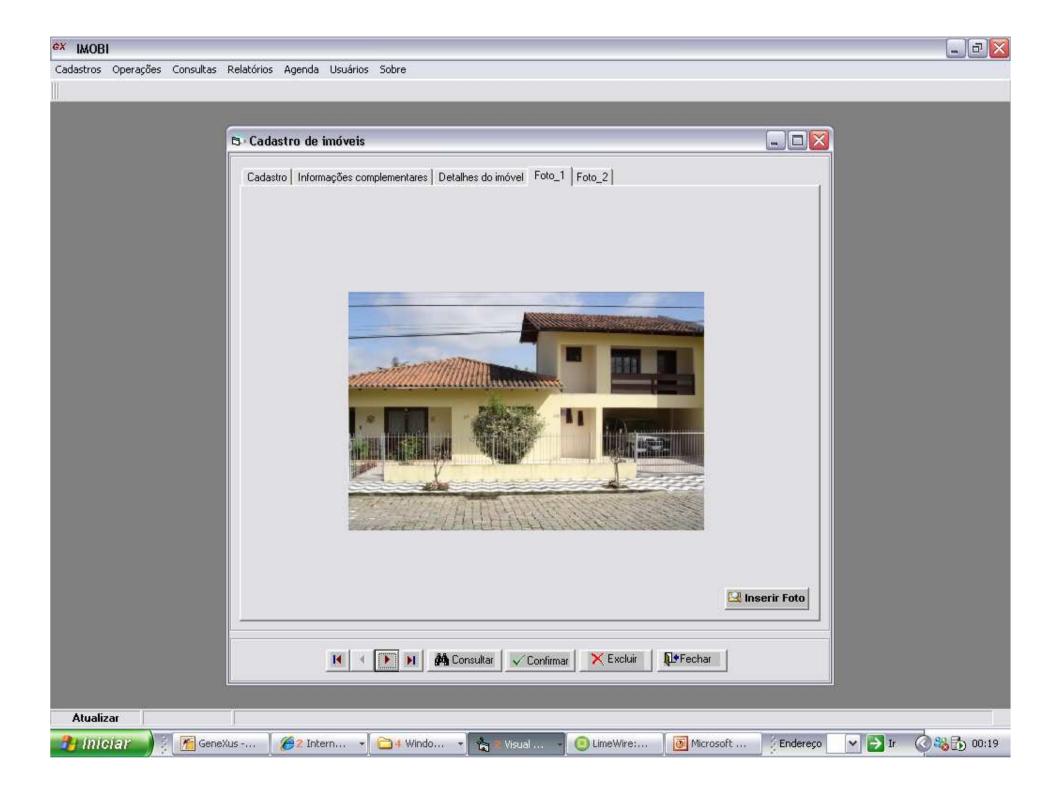


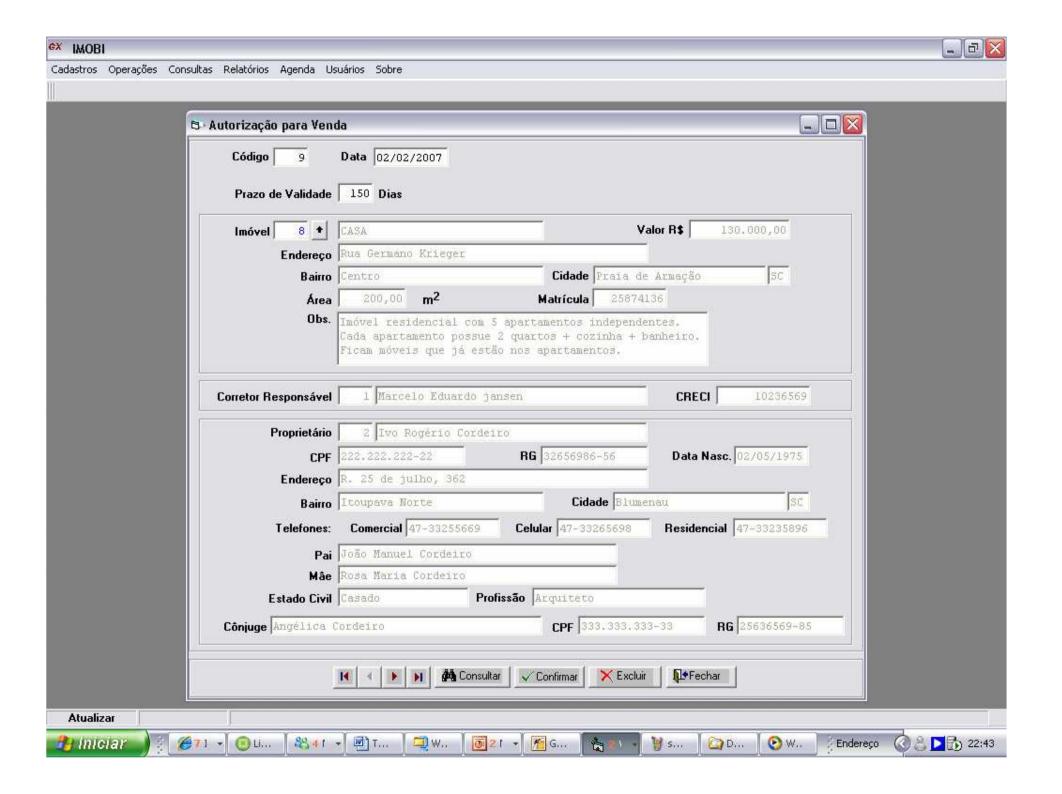


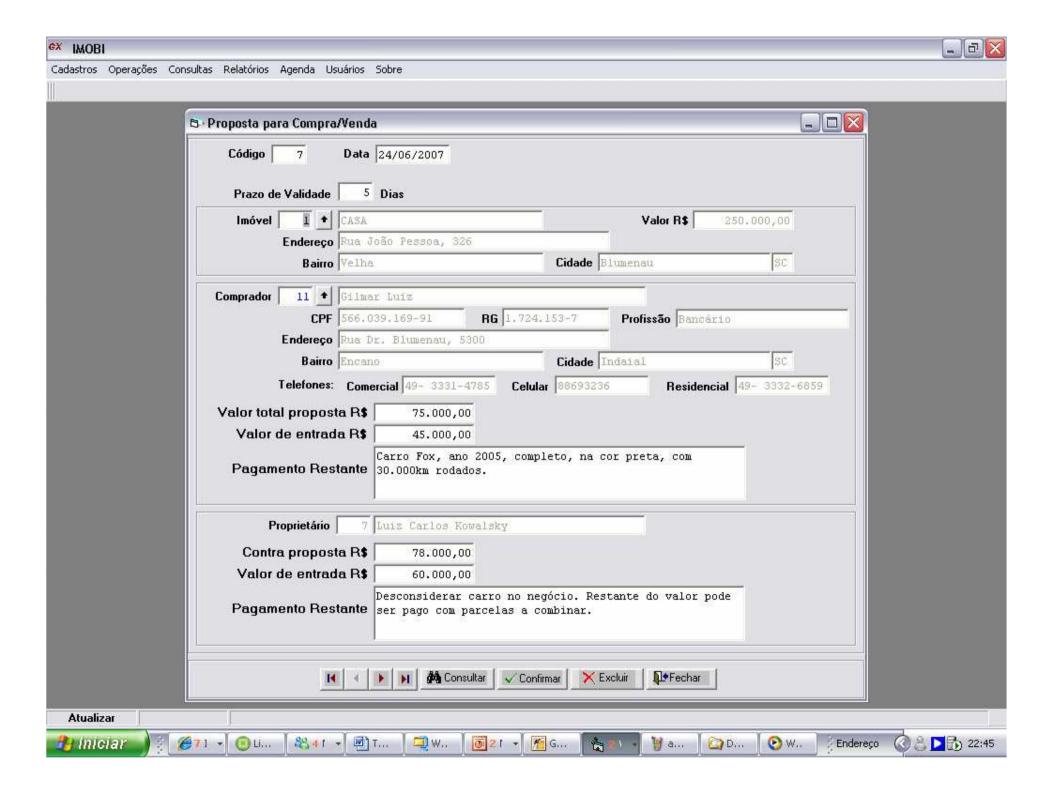


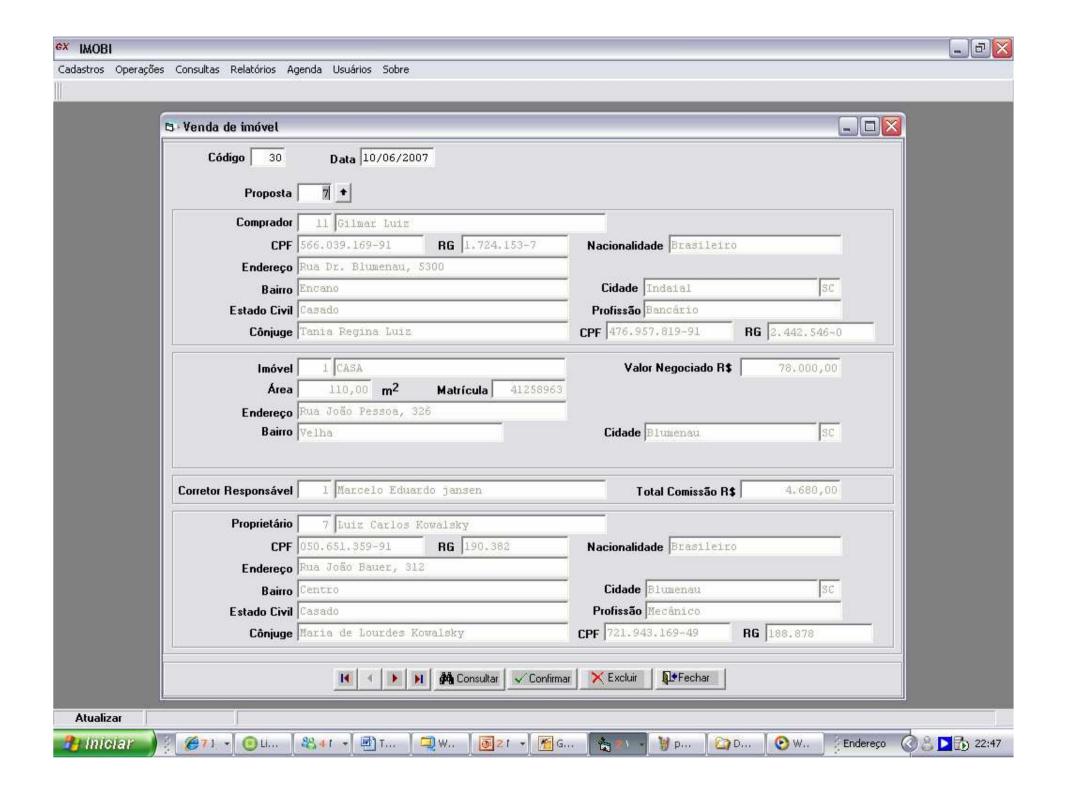


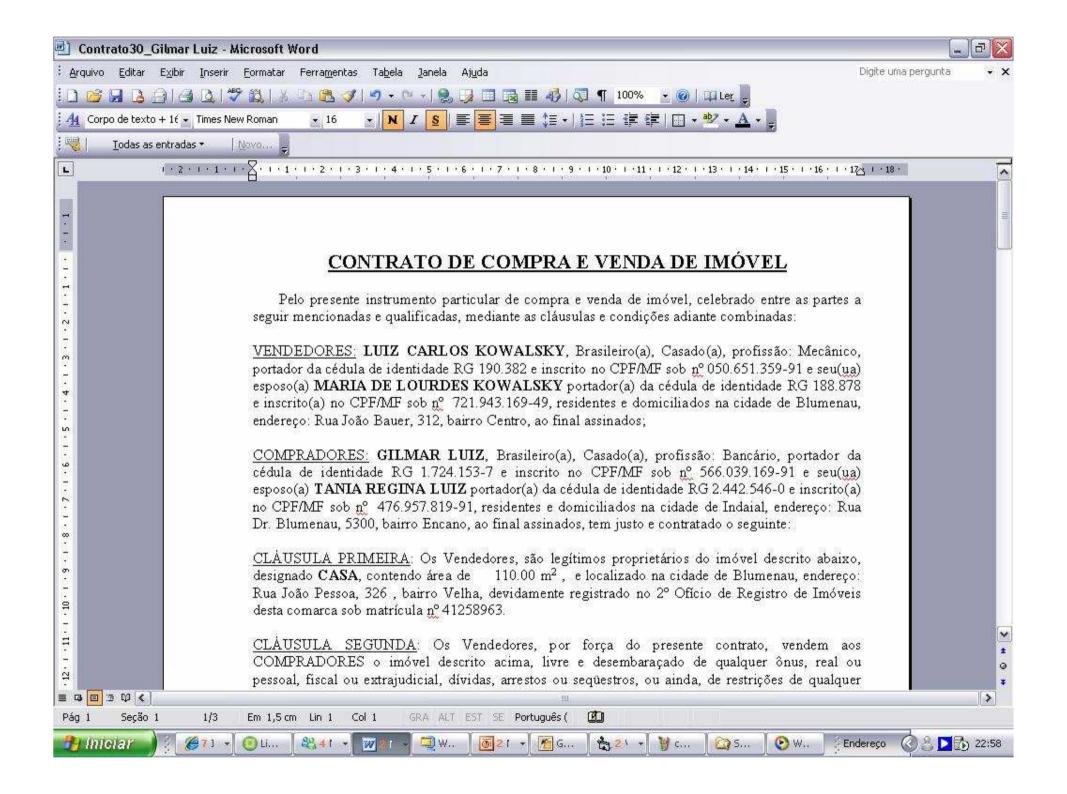


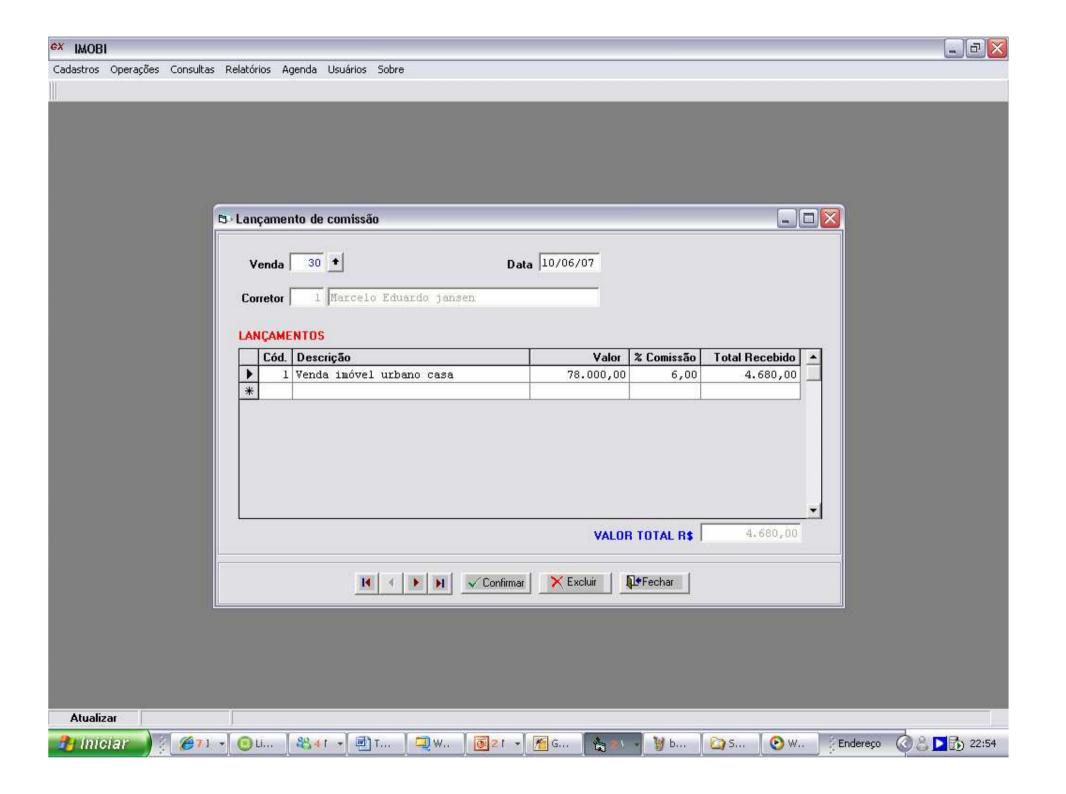


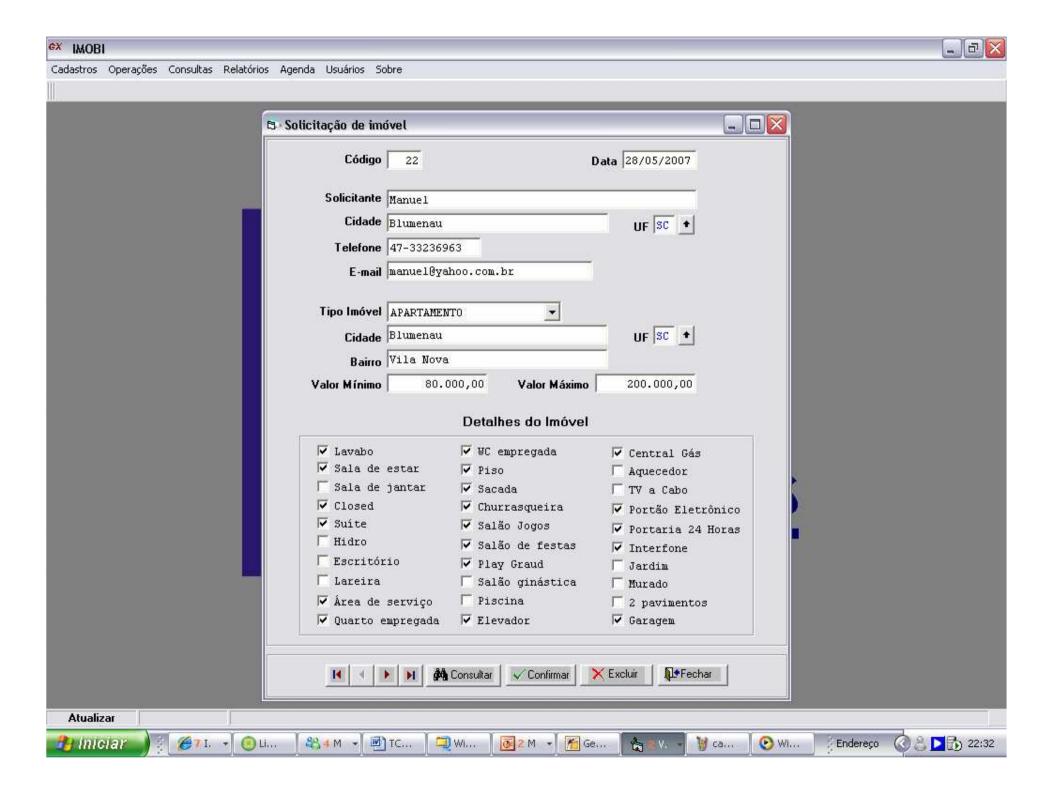


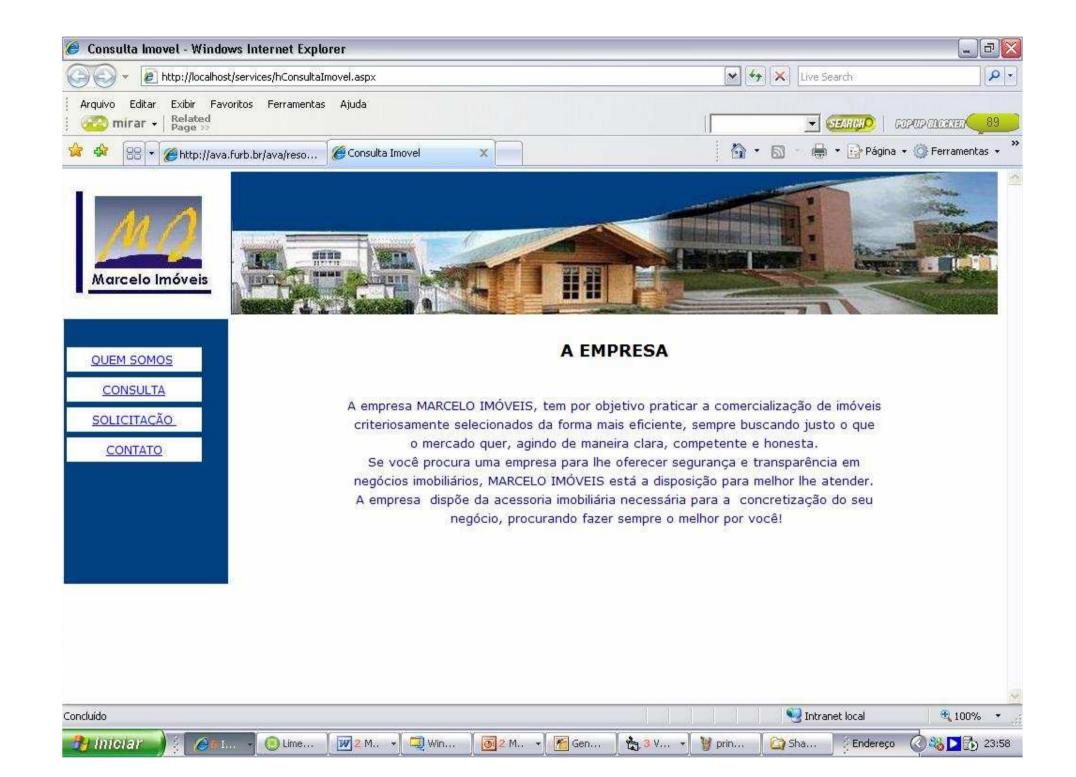


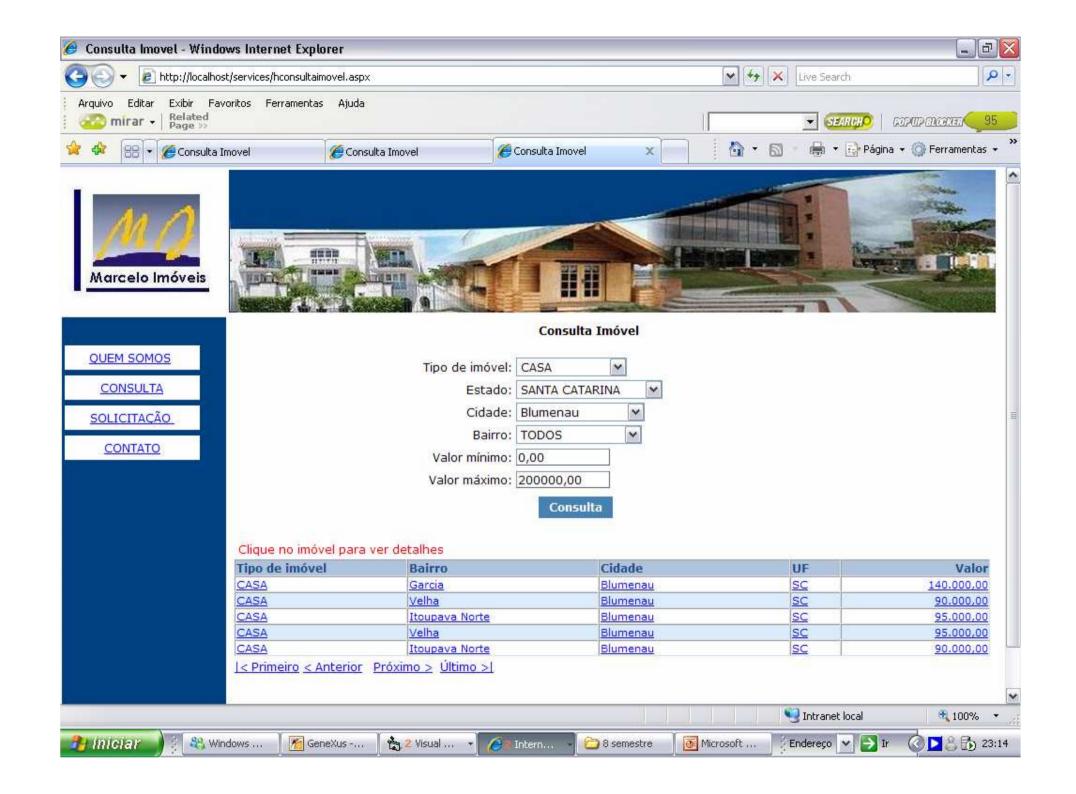


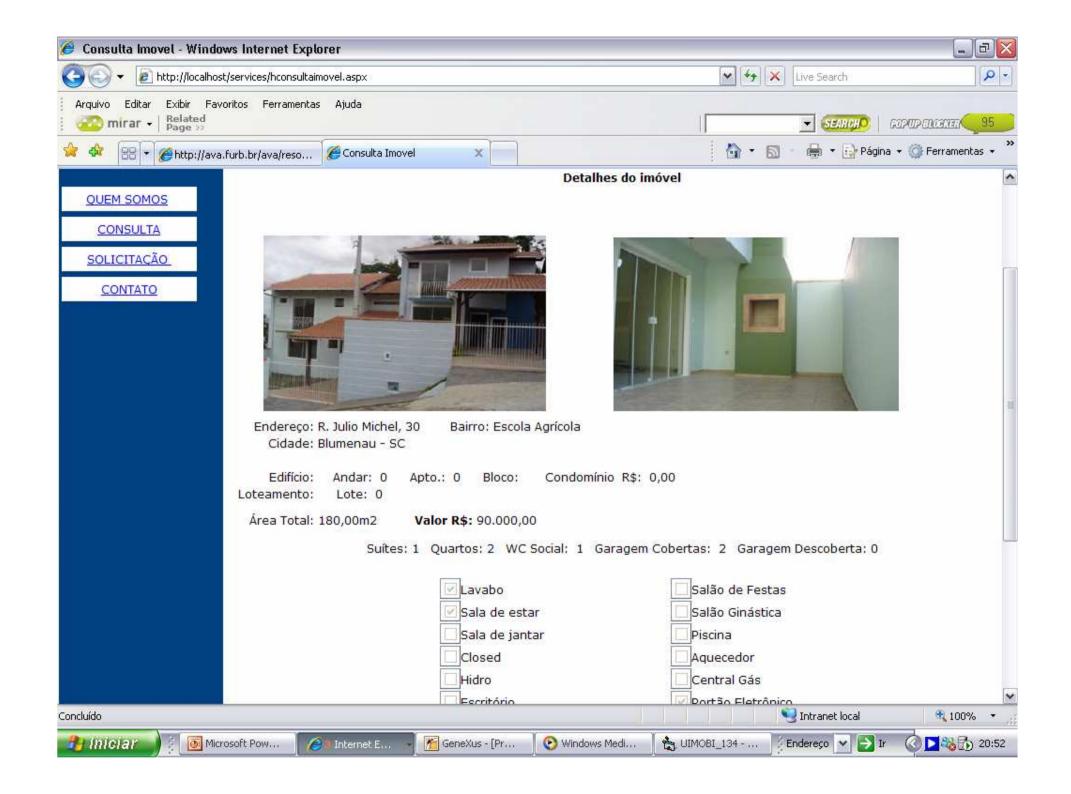


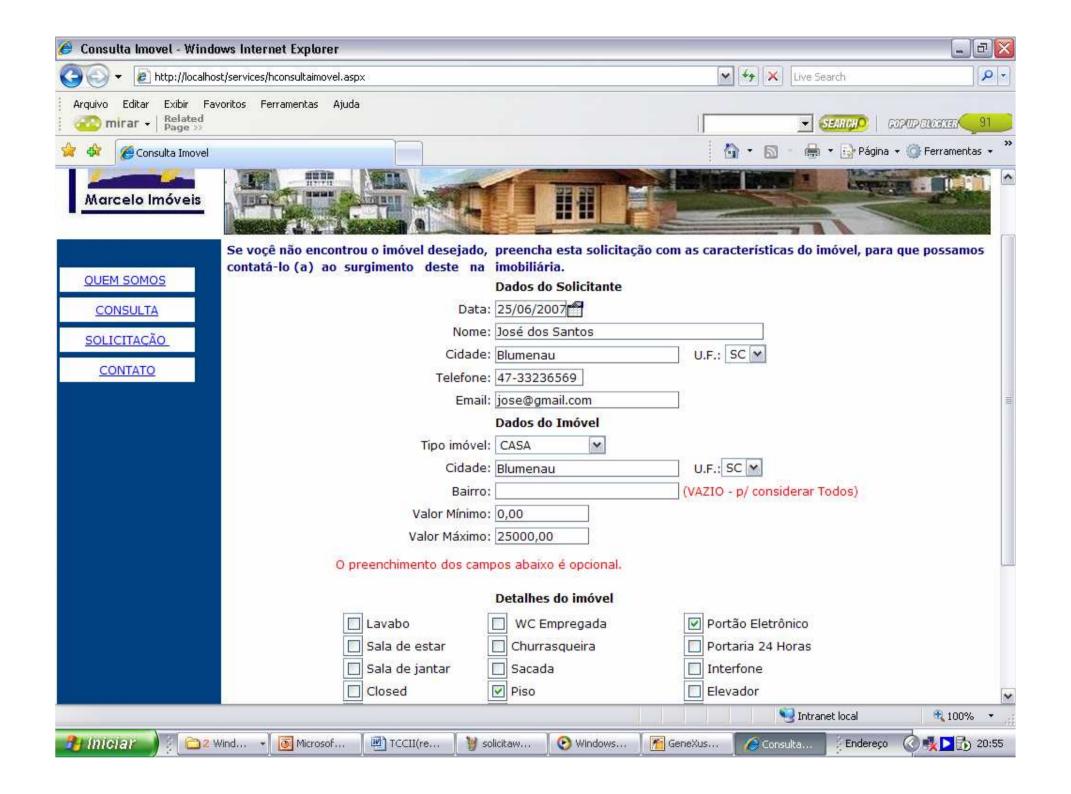












Resultados e Discussão

- Mais agilidade e segurança no decorrer do processo de venda de imóveis;
- É possível obter o controle sobre as vendas efetuadas;
- Visualização de relatórios;
- Necessidades solucionadas;
- Atender futuras necessidades.

Conclusões

- Vantagem competitiva pelo uso de sistemas de informação;
- Importância dos SPTs nas organizações;
- Eficiência e praticidade no desenvolvimento do aplicativo através do Genexus;
- Os objetivos propostos foram alcançados.

Extensões

- Além de apresentar ao usuário a(s) pessoa(s) interessadas no imóvel no momento do cadastro, permitir visualizar ainda o percentual de interesse sobre o imóvel. Neste caso, poderia-se parametrizar o sistema para que acima de determinado percentual, fosse enviado e-mail ao(s) interessado(s) informando sobre a existência do imóvel na imobiliária.
- Permitir a visualização de gráficos, como por exemplo estatística de vendas.
- Incorporar demais módulos afim de torná-lo um sistema mais completo para imobiliárias, como locação de imóveis, controle financeiro.

Agradecimentos

Obrigado pela atenção!