**SICCO** (*Sistema Integrado Controlador de Concessionária Online*).

Guilherme Viturino, Euder Costa, Iure Batista e Tarcisio Oliveira

Visão

**1.Introdução**

Os problemas identificados são a carência de um sistemas gerenciador de concessionárias no mercado, pouco baseamento na compra e venda de um veículo, falta de controle de dados e organização dos mesmos. Desta forma o **SICCO** (*Sistema Integrado Controlador de Concessionária Online*), vem ao mercado com a intenção de gerenciar estas funcionalidades.   
O **SICCO**, oferece uma grande quantidade de recursos, nos quais auxiliam ao gerente a tomar uma decisão, esses fatores o diferencia dos demais concorrentes, tais como: analisar o período no qual aquele veículo poderá ficar na concessionária até ser vendido caso comprado, em forma de gráficos.

**2.Posicionamento**

**2.1Descrição do Problema**

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Veículos que são comprados, mas demoram muitos para serem vendidos, ficando assim, muito tempo na concessionária. |
| Afeta | As concessionárias de veículos novos e seminovos. |
| Cujo impacto é | Com o carro parado, a concessionária não repõe o valor investido, além de ocupar o lugar de outro veículo de melhor saída. |
| Uma boa solução seria | Escolher a aquisição dos veículos a serem vendidos por meiosestatísticos, tais como, quais veículos são mais comprados naquela região, quanto tempo de saída o modelo, cor, marca tem, mostrar o gosto da população para cada período do ano sobre automóveis, trazendo uma informação positiva, na qual o gestor usaria a seu favor. |

**2.2Sentenças de Posição do Produto**

|  |  |
| --- | --- |
| Para | Todos os tipos de concessionárias nacionais. |
| Que | Adquiram veículos seminovos como entrada. |
| O *SmartDealership* | É um(a) seletor inteligente de vendas e compra de automóveis usados |
| Que | Ajuda o gestor a escolher se a aquisição de um determinado veículo, poderá trazer lucro de forma rápida a empresa. |
| Ao contrário dos | Sistemas atuais de mercado, nos quais tem apenas um controle de entrada e saída de veículos |
| Nosso produto | Além disso, trabalha de forma inteligente, passando informações que apoiam a decisão do gestor para o bem da sua empresa. |

**3.Descrições dos Envolvidos e dos Usuários**

**3.1Resumo dos Envolvidos**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nome** | **Descrição** | **Responsabilidades** |
| Informar o funcionamento dos processos/atividades, acompanhar o desenvolvimento, fornecer o feedback. | Funcionários da Empresa | Manter o controle de compras, vendas, veículos, vendedores e clientes |

**3.2Resumo dos Usuários**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nome** | **Descrição** | **Responsabilidades** | **Envolvido** |
| Vendedor | Usuário do Sistema responsável pela compra e venda do veículo. | Analisar veículo a ser comprado, negociar compra / venda com o cliente, manter cliente. | Auto Representado |
| Financeiro | Usuário do Sistema responsável pelo registro de compra e venda, além de realizar o pagamento das mesmas. | Registrar compra / venda, registrar pagamento de compra / venda, manter veículo, manter cor, manter marca, manter modelo. | Auto Representado |
|  |  |  |  |
| Gerente | Usuário do Sistema responsável por gerenciar a concessionária de forma geral. | Gerar relatório de venda / compra | Auto Representado |

**3.3Ambiente do Usuário**

O ambiente encontra-se com 3 tipos de usuários, vendedor, financeiro e gerente.

O vendedor ultiliza-se do sitema para a negociação de compras / vendas de veículos, análise do valor de mercado do veículo a ser comprado, análise do tempo de venda do veículo a ser comprado.

O Financeiro ultiza-se do sistema para a realização consultas, cadastro, alteração e renovação de clientes; consultas, cadastro, alteração e renovação de marcas; consultas, cadastro, alteração e renovação de cores; consultas, cadastro, alteração e renovação de modelos; registrar venda de veículo; registrar compra de veículo; consultar, alterar e remover compras de veículo; consultas, alterar vendas de veículo.

O Gerente utiliza-se do sistema para a realização de relatórios de compras / vendas, de veículos que sejam negociados na consecionária.

**3.4Principais Necessidades dos Usuários ou dos Envolvidos**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Necessidade** | **Prioridade** | **Preocupações** | **Solução Atual** |  | |
| Controle de veículos | Alta | Armazenar dados dos veículos adquiridos, assim como os custos do mesmo. | Armazenar em arquivo físico os dados do veículo, assim como contratos e recibo de custos do mesmo. | Armazenar em uma base de dados lógica os dados do veículo, assim como custos do mesmo. | |
| Controle de Negociações | Alta | Registrar todas as negociações feitas com determinado veículo. | Registrar em contrato as negociações concluídas, registrar em caderno de anotações as negociações pendentes. | Armazenar em uma base de dados lógica, todas as negociações, alertar ao usuário quando uma entrada de veículo atender uma negociação pendente. | |
| Análise de veículo | Alta | Analisar veículo a ser comprado, de forma que possa ter uma dedução estatística do período de venda do mesmo. | Análise feita de forma intuitiva. | Análise feita com base em vendas anteriores, de maneira estatística, dando uma probabilidade em forma de porcentagem na venda daquele veículo. | |
|  |  |  | XSCSDSSD |  |  |

**3.5Alternativas e Concorrência**

Existem sistemas de gerenciamento de concessionárias no mercado, sendo que os mesmos trabalham com várias funcionalidades básicas (manter veículos, cliente, vendedor), o diferencial do nosso sistema, é justamente além de herdas todas estas funcionalidades, ajudará ao gestor em decisões a serem tomadas.

**4.Visão Geral do Produto**

• A perspectiva do produto é alojar-se em todos os pontos do país, obtendo assim, uma imensa quantidade de dados em todas as regiões do Brasil, fazendo com que, suas informações sejam cada vez mais precisas, mas para isso, precisamos primeiro ganhar o nosso estado, o plano estratégico, é começar implantando o sistema em diversos pontos de Sergipe, fazendo com que a base de dados aumente gradativamente.

• Para que a ideia funcione, precisaremos obter uma grande quantidade de informações, das relações entre os clientes das concessionárias e os veículos.

**4.1Perspectiva do Produto**

Nosso sistema *SmartDealership*, além de fazer um controle geral sobre os veículos, tais como entrada, saída, documentação, vendedor, comprador, terá um grande diferencial, que ajudará na resolução de um dos maiores problemas encontrados hoje, nas concessionárias brasileiras. Fica muito difícil para o gestor, saber se o veículo a ser adquirido, tem um público-alvo aproximado, para aquele determinado momento, com isso muitas vezes, o gestor não por sua culpa, mas por falta de muitas informações variáveis, acaba fazendo uma má escolha, as vezes um carro tem uma ótima saída, mas uma simples cor muda tudo, e este veículo acaba por estacionar nos planos para ele propostos.

**5.Outros Requisitos do Produto**

Todos os requisitos levantados , estão registrados no documento “Planilha de requisitos”.