Declaração de escopo

Fundada em 2006 a SPN Design começou revendendo portas de madeira sem acabamento e para reformas de casas na região do Parque Taipas, São Paulo próximo ao pico do Jaraguá. Época está em que as áreas periféricas estavam em pleno desenvolvimento na cidade de São Paulo.

Sem a necessidade de muito espaço a empresa começou na garagem da residência da proprietária, sem perspectiva de crescimento apenas como uma fonte secundária de renda para suprir as necessidades da família. Com o fluxo de vendas de aproximadamente 15 portas e mão de obra por mês, assim resumia-se seu faturamento mensal.

Com muita das vendas sendo parcelada na confiança com os conhecidos e recém moradores do bairro começou a ganhar fidelidade dos clientes, que a incentivou a deixar seu trabalho e focar apenas no comércio que acabava de ganhar força.

Após identificarem a necessidades e as preferências dos clientes que ali começavam a surgir procurando um produto de qualidade e com preço acessível, resolveram entrar no mercado de fabricação das portas. Comprando a matéria prima e produzindo o produto final, tendo margem para descontos e lucro, podendo assim inserir novos produtos como:

* PORTAS E JANELAS DE ALUMÍNIO
* JANELAS DE MADEIRA
* MAÇANETAS DIFERENCIADAS
* BATENTES
* DIVERSOS TIPOS DE ACABAMENTO
* INSTALAÇÃO
* PINTURA
* REFORMA (PORTAS E JANELAS)

Com a alta das vendas, foi necessário um investimento para criação de um espaço que futuramente seria sua loja, ampliação do estoque e contratação de funcionários. Sendo estes:

* 2 (DOIS) – VENDEDORES
* 2 (DOIS) – ESTOQUISTA/ENTREGADOR
* 2(DOIS) – MARCENEIROS
* 1(UM) – SECRETARIA
* 1(UM) – INSTALADOR

Integrantes do Projeto

Cliente: SPN Design

Contato: Simone Barcala e Thainara Barcala

Equipe de Desenvolvimento

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Aluno | RA | E-mail |
| Lucas Ferreira Giordano | 1801170 | lucas.giodano@aluno.faculdadeimpacta.com.br |
| Arthur Bravo de Matos Garcia | 1800639 | arthur.garcia@aluno.faculdadeimpacta.com.br |
| Marcelo Rosa de Araujo | 1800505 | Marcelo.araujo@aluno.faculdadeimpacta.com.br |
| Kallil Lopes Uzel | 1701908 | Kallil.pereira@aluno.faculdadeimpacta.com.br |

|  |  |
| --- | --- |
| Integrante | Função |
| Lucas Ferreira Giordano | Desenvolvedor do escopo, entrevistador e front-end |
| Arthur Bravo de Matos Garcia | Desenvolvedor front e back-end |
| Marcelo Rosa de Araujo | Analista de BD e entrevistador |
| Kallil Uzel Lopes | Desenvolvedor do escopo, back-end e analista de BD |

Regras de comunicação

* Realizar contato via telefone: (11) 95898-0775 das 09:00 ás 17:00
* E-mail: [spndesign@gmail.com](mailto:spndesign@gmail.com)
* Presencial das 10:00 ás 12:00 e das 13:00 ás 16:00 sujeito a alteração na agenda.

Referências

|  |  |
| --- | --- |
| Site de referência de portas: | <https://www.madeiramadeira.com.br> |
| Rede social | <https://www.facebook.com/madeiramadeiraloja/> |
|  |  |

lista de Necessidades

* Controle de estoque/compra
* Controle financeiro
* Controle de vendas/pós

Declaração do Problema

O impacto que a falta de recursos tecnológicos para o controle, tanto de vendas, como de estoque e transações, dentro da SPN Design é imenso.

A empresa perde em qualidade de atendimento, fidelização do cliente e trabalho ágil dos funcionários, que são os mais afetados pela falta de ferramentas que possam ajuda-los no dia a dia de fluidez e qualidade de trabalho.

As vantagens do sistema que iremos implementar:

●. Tornar possível o controle de vendas e assim gerar premiações para os destaques do mês.

●. Aumentar a fluidez e qualidade das vendas.

●. Reduzir o tempo que é levado para procura de itens no estoque e assim contribuir com a organização do mesmo.

●. Auxiliar a gestão para que possa dominar o ambiente de trabalho de forma interativa que a faça ficar a par de todos os números da empresa.

Análise das causas raízes



Estoque repassado ao fim do dia

Para ser conferido item por item.



Não existe uma forma

Automática e eficaz para Registro de transações

Controlar as vendas. Manuais, logo mais

Trabalhosas.

Usuários e outros stakeholders

|  |  |
| --- | --- |
| Usuários | Descrição |
| Proprietário | Usará o novo sistema para:  - Ter acesso total a entrada e saída do estoque.  - Ter acesso aos relatórios das vendas.  - Ter acesso aos relatórios de compras.  - Controlar o faturamento mensal. |
| Gerente | Usará o novo sistema para:  - Gerar relatório das vendas.  - Gerar relatório das compras.  - Gerar faturamento mensal.  - Promover ofertas e descontos na loja.  - Escolher vendedor do mês. |
| Vendedor | Usará o novo sistema para:  - Consultar situação do cliente.  - Registrar vendas.  - Consultar seu feedback. |
| Público | Usará o novo sistema para:  - Ficar por dentro das promoções e descontos.  - Registrar sugestões e reclamações.  - Classificar o seu atendimento. |

Fronteira Sistêmica











Lista de Restrições

|  |  |
| --- | --- |
| Restrição | Razão (lógica) |
| Cada usuário deverá usar o seu login e senha para acessar o sistema. | Para o controle de vendas cada funcionário que for utilizar o sistema deve registrar o seu acesso por questões de organização. |
| A parte financeira só poderá ser alterada ou visualizada pelo login do financeiro, gerente ou proprietário. | Por questões de segurança, a parte financeira só poderá ser alterada com permissão do gerente, proprietário ou financeiro, para a empresa ter o controle total de fatura no sistema. |
| Os vendedores ficam responsáveis por registrar as vendas no sistema. | O vendedor que efetuar uma venda estará responsável a efetuar o registro dela no sistema, fazendo com que haja a movimentação do estoque. |
| Deverá ser feito a reposição dos itens no sistema ao chegar à loja. | Para controle melhor de estoque, os produtos que chegarem na empresa deverá ser reposto a quantidade que chegar no sistema. |
| O login do proprietário e do gerente terá permissão total dentro do sistema. | Será liberado acesso total para o proprietário e gerente para que eles tenham total liberdade de utilização do sistema por questão de utilização, os logins podem controlar todas as áreas da empresa. |

Lista de Características

Descrição das Características

**Consulta do histórico de vendas:**

O gerente poderá consultar o histórico de vendas para analisar o faturamento, conferir dados sobre a venda e se ela realmente foi efetuada.

**Premiação de melhor funcionário:**

De acordo com o desempenho dos funcionários da empresa e com alguns parâmetros, será selecionado e premiado aquele funcionário que se destacar.

**Consulta de estoque:**

O gerente eventualmente poderá checar o estoque com mais facilidade, reportando os materiais necessários para a realização das tarefas.

**Consulta do fornecedor:**

Com a consulta do fornecedor, facilitará o contato para solicitar sempre que necessário o envio de novas peças para repor o estoque ou até mesmo quando houver uma demanda maior que o esperado.

**Consulta ao banco de dados dos clientes:**

Com esse tipo de consulta, facilitará a classificação de clientes com base na frequência em que realizam transações, podendo assim lançar descontos únicos para cada cliente.

|  |  |
| --- | --- |
| Usuários | Descrição |
| Proprietário | Usará o novo sistema para:  - Ter acesso total a entrada e saída do estoque.  - Ter acesso aos relatórios das vendas.  - Ter acesso aos relatórios de compras.  - Controlar o faturamento mensal. |
| Gerente | Usará o novo sistema para:  - Gerar relatório das vendas.  - Gerar relatório das compras.  - Gerar faturamento mensal.  - Promover ofertas e descontos na loja.  - Escolher vendedor do mês. |
| Vendedor | Usará o novo sistema para:  - Consultar situação do cliente.  - Registrar vendas.  - Consultar seu feedback. |
| Público | Usará o novo sistema para:  - Ficar por dentro das promoções e descontos.  - Registrar sugestões e reclamações.  - Classificar o seu atendimento. |