Lista de Características

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| # | **Característica** | **Descrição** |
| 1 | Controle de estoque | Usuário terá o controle de estoque facilitando sua busca pela matéria prima/produto que pode ou não estar disponível para então ser solicitado ou produzido. |
| 2 | Consulta de estoque | Usuário terá formas de buscar o que está disponível em estoque para que tenha o controle de produzir o produto ou solicitar a matéria prima ao fornecedor. |
| 3 | Gerar relatório do estoque | Usuário poderá solicitar o relatório do que tem em estoque para confirmação do que foi comprado/produzido para conferir se houve perda ou roubo na data solicitada do relatório. |
| 4 | Controle de perda de matéria prima | Usuário terá o controle para não perder a matéria prima que foi solicitada e que está em estoque como validação da data de validade e confirmação da quantidade que foi solicitada, para que seja feito o pagamento correto não tendo perda de dinheiro e produto por vencimento. |
| 5 | Controle de perda de produtos | Usuário terá controle dos produtos que foram produzidos com data e horário marcado para que não tenha perda por produto vencido. Também tentará produzir e vender o que está próximo ao vencimento com promoções e campanhas. |
| 6 | Notificação de falta de matéria prima no estoque | Usuário definirá a quantidade necessária de matéria prima para não haver falta, e quando tiver pouca quantidade em estoque receberá uma notificação para que seja efetuada a solicitação ao fornecedor, evitando assim a falta no pedido de clientes. |
| 7 | Notificação de falta de produtos no estoque | Caso o usuário queira trabalhar com a pronta entrega será notificado quando o produto a ser vendido está em falta, para assim ser produzido e reabastecido. |
| 8 | Controle de pedidos | Usuário terá gestão e administração de pedidos que são solicitados no dia a dia pelos clientes para que seja entregue na data solicitada. |
| 9 | Controle de entregas | Usuário terá a administração de entregas dos produtos que são solicitados no dia ou encomendados, para que não haja redundância de entregas e acabe resultando em atrasos. |
| 10 | Controle de pedido/matéria prima ao fornecedor | Será feito um check list de matéria prima para ter o controle na solicitação ao fornecedor, evitando acúmulos ou falta do produto em estoque. Esse controle resultará em uma menor perda de mercadorias e gastos desnecessários. |
| 11 | Gerar relatório de vendas mensais | Usuário terá como gerar um relatório do que foi vendido mensalmente para obter dados administrativos de lucros estimados no mês, podendo comparar qual foi o mês que mais ou que menos vendeu. |
| 12 | Gerar relatório de vendas semanais | Usuário terá como solicitar relatório do que foi vendido semanalmente para obter dados administrativos de lucros estimados na semana, podendo traçar metas a serem batidas de acordo com os meses que mais ou que menos vendeu. |
| 13 | Cadastro de produto com foto | Usuário poderá cadastrar o produto com nome, descrição e quantidade, e terá como visualizar o seu produto disponível em estoque. |
| 14 | Cadastro de matéria prima com fotos | Usuário poderá cadastrar a matéria prima com nome, descrição e quantidade, e terá como visualização a matéria prima disponível em estoque. |
| 15 | Validade de matéria prima, alertar próximo ao vencimento | O usuário será notificado quando a matéria prima disponível em estoque estiver chegando próximo a data de vencimento, para que assim seja utilizada e não haja perdas de mercadorias. |
| 16 | Validade de produto, alertar próximo ao vencimento | Os produtos serão cadastrados no sistema, contendo a informação da data de validade de cada um deles. E conforme forem chegando próximo ao vencimento, o sistema criará um aviso para alertar o usuário de que o produto precisa ser utilizado antes que fique impróprio para consumo. |
| 17 | Receita e quantidade de matéria prima para produto final | O sistema terá uma tabela editável com as receitas de cada preparação, contendo tempo de preparo de cada uma delas e a quantidade necessária de ingredientes de cada produto. |
| 18 | Controle de produção | O controle de produção consistirá em uma área de manufatura, onde o objetivo será obter todo o controle de produção dos alimentos. |
| 19 | Controle de encomendas | O controle de encomendas tem como objetivo administrar, controlar a quantidade de encomendas por dia, semana e mês. Evitando atrasos na entrega dos pedidos. |
| 20 | Controle de fluxo de caixa | O controle de fluxo de caixa terá como função registrar todas as movimentações financeiras da empresa, prevendo também as futuras entradas e saídas de dinheiro. |
| 21 | Cadastro de clientes | O cadastro dos clientes auxiliará na gestão de dados dos tais para assim, haver facilidade no acesso dos dados. |
| 22 | Classificação de clientes | O sistema terá o cadastro de clientes e sua classificação ocorrerá através de dados específicos, como por exemplo: cliente vegano, cliente hipertenso. Essa classificação é importante para não entregar produtos errados e que possam causar danos aos clientes. |
| 23 | Cadastro de fornecedores | Assim como o cadastro de clientes, o cadastro de fornecedores auxiliará na gestão de todos os dados dos tais, com a finalidade de facilitar o contato e a gestão dos produtos com todos os fornecedores. |
| 24 | Classificação de fornecedores | A classificação de fornecedores ocorrerá através da separação dos fornecedores, com base em alguns critérios específicos, como por exemplo, qual tipo de produto que o fornecedor trabalha. |
| 25 | Classificação de melhores produtos pelos clientes | Após os clientes efetuarem a compra e consumirem o produto, haverá uma forma de avaliação, onde o cliente o classifica e o avalia, para que assim, outros consumidores que pretendem comprar os produtos da empresa, possam ter um feedback sobre os produtos que desejam. |
| 26 | Tabela de custo de produtos | O sistema terá uma tabela de custos dos produtos atualizada. E terá como base o custo de produção de cada produto e sua mão-de-obra. |
| 27 | Atualização de Preços | Os preços serão atualizados conforme houver alterações na tabela de custo de produtos, para que todos os clientes tenham acesso aos produtos com seus preços totalmente atualizados. |
| 28 | Relatório lucro/preço | Haverá um relatório de lucro/preço para o usuário poder gerenciar os preços e ter acesso total as entradas e saídas de lucros da empresa. |
| 29 | Gestão de agendamento de pedidos | O sistema terá uma gestão de agendamentos de encomendas, mantendo o total controle de todos os pedidos feitos pelos clientes. Isso resultará em uma maior organização nos pedidos. |
| 30 | Cancelamento de encomendas | O sistema terá o controle de quantas encomendas/pedidos foram cancelados por dia, semana e mês. |
| 31 | Registro de pagamento do cliente | Os pagamentos de todos os produtos vendidos serão registrados, afim de controlar o dinheiro que entra e evitar possíveis problemas, como por exemplo cobrança indevida de um cliente que já efetuou o pagamento. Esse registro serve também para fazer uma comparação com os meses anteriores para saber se são necessárias mudanças para aumento das vendas. |
| 32 | Planejamento de encomendas mensais | A empresa poderá planejar suas encomendas no sistema, como se estivesse usando uma agenda, para administrar os pedidos do mês, tendo assim mais organização e agilidade. |
| 33 | Planejamento de promoções | A empresa planejará promoções para cada mês, isso é essencial para conseguir mais clientes e se destacar dos demais concorrentes. |
| 34 | Sistema web | Será feita a instalação de um sistema web no atual método de trabalho, com o intuito de ter mais organização e alavancar as vendas, permitindo acesso para qualquer local que tenha ponto de internet independente da plataforma de acesso. |
| 35 | Facilidade de acesso | Designer o mais simples possível, para que o usuário não tenha dificuldade de manusear a ferramenta e consiga acessa-la sem problemas. |
| 36 | Apresentação de cardápio | O Cardápio será atualizado frequentemente, tendo diversas possibilidades de escolhas e será exposto em todos os meios de divulgação e comunicação. |
| 37 | Sugestões, elogios e criticas | A página web terá um campo onde os clientes poderão fazer sugestões, críticas e elogios, para que assim a empresa possa melhorar a qualidade dos produtos e sempre acompanhar a satisfação de seus clientes. |
| 38 | Acesso do sistema via celular | Ocorrerá o acesso do sistema via celular, facilitando e dando mais praticidade a vida do usuário, já que com essa ferramenta é possível acessar as informações em qualquer lugar. |
| 39 | Controle de acesso ao usuário | Cada usuário do sistema terá seu acesso permitido através de uma senha. O conteúdo do sistema é restrito para cada usuário. Por exemplo, o motoboy só terá acesso às informações limitadas ao seu trabalho. |
| 40 | Servidor local | O servidor não precisa ser muito potente pois será utilizado para comunicação, administração e armazenamento de informações. |
| 41 | Controle de motoboy | O usuário fará o controle do motoboy pelo sistema, nele constará o horário que saiu para entrega e quantas entregas fez no dia. |
| 42 | Sistema leve, que rode em qualquer equipamento e tenha configurações básicas | Sistema simples e de fácil manuseio para armazenamento de informações, e disponibilidade de acesso em qualquer aparelho. |
| 43 | Chatbot com instruções ao cliente via web | A página web terá uma área com um chat, onde o cliente poderá tirar dúvidas e pedir informações de produtos de maneira mais simples e rápida. |
| 44 | E-mail Marketing | A empresa terá um e-mail para divulgação dos produtos, captação de novos clientes e promoções. Toda semana serão enviados e-mails aos clientes e aos possíveis clientes. |
| 45 | Meta de entrega no horário | O sistema terá uma agenda com todos os pedidos, contendo dia e horário que deverão ser entregues, para assim evitar atrasos nos pedidos. |
| 46 | Campanha de meta de compras recebe brinde | Será feita uma campanha, na qual o cliente receberá um brinde após bater uma meta de compras de marmitas. Por exemplo: Há cada 10 marmitas, cliente recebe um brinde (que ainda será definido pela empresa). |
| 47 | Rotina de controle de pragas | O sistema terá um calendário com as datas de quando serão feitos determinados processos para controle de pragas. |
| 48 | Propagandas | Será feita propagandas para divulgação dos produtos em diferentes meios de comunicação, como Facebook, Instagram e WhatsApp. |
| 49 | Engajamento de mídias sociais | Será feita a divulgação da empresa e seus produtos em diferentes mídias sócias, como Facebook, Instagram e WhatsApp. Esse engajamento é fundamental, para alcançar um enorme público, atrair novos consumidores e criar autoridade e credibilidade para a empresa. |
| 50 | Contato com Influencer para engajamento da empresa | Será feito um contato com influencers via Instagram, propondo uma parceria, onde o influencer divulga os produtos da empresa no seu perfil, e em troca recebe esses produtos sem nenhum custo. O objetivo dessa parceria é aumentar significativamente o número de vendas, já que os influencers tem diversos seguidores e muitas visualizações. |
| 51 | Patrocínio matéria prima | Será feito um contato com fornecedores de diversos produtos, afim de conseguir uma parceria, um patrocínio, no qual a empresa receba os produtos sem nenhum custo em troca da sua divulgação. |
| 52 | Acesso a promoções | Os clientes terão acesso as promoções nos diversos canais da empresa, através da página web, redes sociais e e-mails. |
| 53 | Vinculo de vendas no Ifood | A empresa terá um cadastro no Ifood, onde os clientes terão acesso ao cardápio, preços e promoções disponíveis no momento e poderão fazer seu pedido. |
| 54 | Controle de pagamento do motoboy | Usuário terá no sistema o controle de pagamento do motoboy (que é feito quinzenalmente), conseguindo registra-lo e administra-lo, evitando assim, atrasos e futuros problemas. |
| 55 | Investimento de Roupa adequada | A empresa investirá em roupas adequadas para a preparação dos produtos, como aventais, luvas, toucas e um sapato especifico para quem trabalha na cozinha. |
| 56 | Apresentação da empresa | A apresentação da empresa será feita através da página web, onde além do cliente ter acesso ao cardápio, preços e promoções disponíveis, terá acesso a descrição da empresa, quando foi fundada, quem são os proprietários e qual a política da empresa. |
| 57 | Portfólio da empresa | O portfólio da empresa ficará em um documento guardado dentro do sistema. Nele constará todas as informações, desde a fundação da empresa até os dias atuais. |
| 58 | Pedidos online pela web | A empresa terá uma página web, onde os clientes terão acesso ao cardápio, preços e promoções disponíveis no momento e poderão fazer a solicitação dos produtos através dessa página. |
| 59 | PagSeguro | O PagSeguro atua como meio de pagamento eletrônico e instituição bancária. |