**Gerenciamento de Estoque, Vendas, Clientes, Financeiro, Fornecedores e Produtos para gestão de uma loja de vestuário e acessórios femininos.**

**Israel Souto dos Santos, Kayke Bento Aleixo, Matheus Rocha Garcia Sanches[[1]](#footnote-0)**

Faculdade Impacta de Tecnologia

São Paulo, SP, Brasil

12 de abril de 2019

**Resumo.** Este meta-artigo descreve o estilo a ser usado na confecção de artigos acadêmicos para a oficina de projeto de empresas da Faculdade Impacta. O modelo está baseado nos artigos publicados pela SBC. Cada resumo (português e inglês) deve ter no máximo 10 linhas descrevendo o problema em questão e a solução proposta.

**Palavras-chaves**: Artigo, Modelo, Padrão.

**Abstract.** This meta-paper describes the style to be used in articles and short papers for conferences. For papers in English, you should add just an abstract while for the papers in Portuguese, we also ask for an abstract in Portuguese (“resumo”). In both cases, abstracts should not have more than 10 lines and must be in the first page of the paper.

**Keywords:** Paper, Template, Standard.

# Introdução

Para este projeto o cliente escolhido foi a loja Catarina Frazão Modas, que é uma loja de vestuário feminino situada na Zona Leste de São Paulo. De acordo com as administradoras, Catarina e Mariana, a loja possui problemas em relação a gestão geral (estoque, financeiro, produtos, etc.).

Para a resolução dos problemas da loja, foi solicitado a criação de um sistema que deveria ter como o básico as seguintes funções: administração financeira completa da loja, cadastro de produtos e geração de relatórios. Após avaliação dos problemas informados, foi retornado como forma de solução a essa solicitação a ideia da construção de um sistema WEB, que será capaz de atender as solicitações básicas e possuirá mais funcionalidades para uma completa gestão e solução do problema apresentado.

## Apresentação do Problema

Atualmente, as administradoras da Loja Catarina Frazão Modas, Catarina e Mariana, administram e fazem a gestão de seu negócio por meio de planilhas no Excel que não possuem as funcionalidades necessárias para um completo gerenciamento do Estoque, Financeiro, Produtos, Clientes e Vendas, também devido a grande quantidade de dados acaba se tornando algo pouco prático para navegação e obtenção de dados.

O problema do negócio foi apresentado como apenas uma dificuldade na gestão. Porém, após uma análise mais profunda do problema foi constatado que, além dos problemas já citados anteriormente, este método de administração pode se tornar problemático com o passar do tempo e crescimento do negócio; os dados com campos “interligados” podem possuir erros de informações devido a atualização manual dos mesmos; há partes do negócio que se tornam inviáveis para administração, como por exemplo o cadastro de Clientes; há divergência entre produtos vendidos e não vendidos.

Por fim, descoberto as raízes dos problemas, as melhores soluções e caminhos a serem seguidos serão analisados e implantados no sistema para a solução que melhor atenda às necessidades do negócio.

## Objetivos

Objetivos Gerais:

* Construir um sistema de gerenciamento para uma loja de vestuário e acessórios femininos.

Objetivos específicos:

* Analisar os problemas mais comuns da gestão do negócio;
* Identificar as causas raízes dos problemas;
* Reconhecer as necessidades principais do cliente;
* Julgar os melhores métodos de solução para o problema proposto;
* Aplicar as melhores soluções para as necessidades do cliente;
* Apresentar o sistema de gestão ao cliente.

**2 - Estudo de Viabilidade**

**2.1 - Soluções de Mercado e OPE**

**2.1.1 - Objetivos técnicos**

O objetivo desse projeto é fornecer ao nosso cliente um software capaz de satisfazer suas reais dificuldades de forma automatizada e fluída.

**2.1.2 - Diagnóstico**

Atualmente o modelo de gestão do cliente é manual, com auxílio de planilhas excel, as quais serão usadas como base para levantamento dos requisitos, como a demanda do cliente é considerada baixa somado à quantidade de funcionários baixa e a particularidade de métodos de trabalho e regras de negócios fazem com que os softwares de gestão comercial não atendam de forma completa o problema do cliente.

**2.1.3 - Alternativas propostas**

**Ploomes -** <https://www.ploomes.com/>

**O que faz**: Focado para automatização de vendas em todas suas etapas.

**Diferencial**: Filtro de vendas, personalizável e análise de resultados.

**Nasajon -** [https://www.nasajon.com.br/gestao-comercial](https://www.nasajon.com.br/gestao-comercial/)**/**

**O que faz**: Sistema focado para rapidez e produtividade nas operações de venda.

**Diferencial**: Agilidade, rapidez, dados em nuvem, sistema tef e controle dos dados.

**Gestaoclick -** <https://gestaoclick.com.br/software-de-gestao-comercial>

**O que faz**: Gestão empresarial de forma simples, rápida, e eficiente.

**Diferencial**:Emissão de Boletos, NF, perfil de acesso

**SageStart**: <https://www.sagestart.com.br/controle-de-vendas/>

**O que faz**: Sistema focado para vendas, com controle de todo processo.

**Diferencial**:Vale troca, App de vendas, gráficos

**2.1.4 - Desvantagens Gerais**:

Muitos módulos desnecessários nos diversos sistemas para o cliente, feitos para grandes quantidades de dados, concernente ao fato de ser de certa forma um produto e não um serviço, diversas vezes não resulta na mesma performance ou entrega os mesmos resultados do que um serviço personalizado.

**2.2 - Justificativa**

**2.2.1- Alternativa recomendada**

O Fator principal para a escolha do sistema ser o nosso é ser feito sob medida para a necessidade do Cliente, com os módulos que realmente é necessário e implementações de acordo com o dia a dia do comércio, como acordos financeiros com os clientes, troca de produtos, sistema para gerir os pagamentos dos funcionários. Contribuindo também o fato da carga e fluxos de dados ser baixa, fazem que um sistema mais simples e ajustado seja recomendado para o cliente.

1. Os autores podem ser contatados respectivamente pelos seus correios eletrônicos: israel.souto@aluno.faculdadeimpacta.com.br,

   kayke.bento@aluno.faculdadeimpacta.com.br,

   matheus.sanches@aluno.faculdadeimpacta.com.br. [↑](#footnote-ref-0)