Lista de Características

Lista de Características (no mínimo 50 características)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| # | CARACTERISTICAS | DESCRIÇÃO |
| 1 | Planejamento da produção | O sistema contará com uma aba de "Solicitação" assim a loja ou o gerente de estoque que verificar baixa quantidade no estoque, realiza a solicitação de forma simples. |
| 2 | Cancelamento de pedido | O cancelamento prévio será realizado através do sistema integrado as lojas que possibilitará melhor gestão dos pedidos, se cancelamento do pedido for realizado antes de ter sido enviado não haverá taxas ou multas e o produto voltará para o estoque, caso tenha sido enviado, é necessário fazer o processo de devolução. |
| 3 | Devolução do produto | A devolução poderá ser realizada, caso a loja tenha recebido o produto errado ou com defeito. Para realizar a devolução deverá agendar via contato com o departamento de atendimento ao cliente. |
| 4 | Rastrear o envio do pedido | Com o código de rastreio o a loja conseguira saber informações sobre a localidade do pedido. |
| 5 | Régua de solicitação de pedido | Régua de solicitação do pedido, de uma maneira visual contendo informações da solicitação:  Solicitação recebida,  Aprovação do pedido,  Fabricando,  Fabricação concluída,  Nota fiscal emitida,  Em transporte.  Assim evita contatos maçantes sobre produção |
| 6 | Código de barras ou QR Code para controle | Uma forma de controle automatizado, o sistema gera um QR Code ou código de barras, o empregado da fábrica bate o leitor na frente da caixa e já consegue verificar principais informações, como:  Data de produção,  Data de Validade,  Lote,  Sabor.  Se é uma solicitação ou apenas um estoque mínimo; e estará integrado ao gerente de estoque ou os donos da loja. |
| 7 | Controle de estoque fabrica | Controle de estoque será integrado as solicitações de pedidos, linhas de produções, matéria prima, giro do estoque, estoque mínimo, dias de produção. |
| 8 | Relatório de controle de estoque | O relatório pode ser extraído em qualquer momento do dia, em qualquer dia do mês, com informações até o seguinte período, com controle geral do estoque, exemplo, o que entrou de matéria prima, o que saiu de produto, próximos produtos a vencer, solicitações efetuadas, lotes. |
| 9 | Controle de estoque franquia | O controle de lojas franqueadas será mais simples do que o da fábrica, porém deverá ter; Produtos com pouco estoque, os que mais vendem, próximos do vencimento, lotes. |
| 10 | Controle de produção fabrica | Datas que os sorvetes foram produzidos, quem foi o responsável pela produção, qual foi a quantidade de produtos utilizado, com data de hora de início e finalização do processo. |
| 11 | Controle de solicitação de matéria prima | Quem foi responsável por solicitar a matéria prima, para qual fornecedor, com preço e data de faturamento, e informar a quantidade anterior que o estoque estava para realizar a solicitação. |
| 12 | Controle de temperatura da fábrica | Em uma fábrica de sorvete é necessário o controle de temperatura. Com um termostato relatando as mudanças de temperatura com data e horário, facilita diagnosticar a causa de mudança de temperatura e evitar o desperdício de produtos por temperaturas altas. |
| 13 | Controle de temperatura no transporte | No momento do transporte para que não ocorra problemas no produto, é necessário que o entregador informe a temperatura do veículo que será registrada. |
| 14 | Controle de tempo estocado | Será alertado pelo sistema, quando o produto ficar muito tempo no estoque. |
| 15 | Produtos que mais saem | O produto que é mais vendido, será informado e deixado em destaque, conforme uma lista, e estará descrito a quantidade vendida e por loja que mais compra. |
| 16 | Produção - Receita dos produtos | Uma área restrita somente para pessoas autorizadas com senha e registrando acesso, terá todas as receitas dos produtos, contendo sabor, ingrediente, quantidade, forma de preparo, forma de manipular o equipamento. |
| 17 | Embasamento com previsão do tempo | Assim que acessar o sistema, no campo superior direito será informado a temperatura para os próximos dias, semanas e a previsão para o ano, assim dá um pequeno embasamento de produção. |
| 18 | Data de limpeza de máquina (relatório) | Para higiene dos equipamentos com eficácia, o responsável irá acessar o sistema e preencher um pequeno formulário com data, hora e produtos utilizados, assim todos terão o controle da limpeza. |
| 19 | Emissão de nota fiscal para deslocamento de carga | Quando o produto estiver pronto para sair a fábrica emitirá nota fiscal para que o produto transite dentro das normas. |
| 20 | Interligar frota | Empresa responsável pelas entregas irá realizar o cruzamento das rotas de entrega. |
| 21 | Projetar com antecedência os pedidos aos fornecedores | Quando a matéria prima começar a acabar, será construído uma lista com os produtos em baixa quantidade e com aprovação será fechado uma lista de solicitações aos respectivos fornecedores, assim fazem poucas compras por mês o que ajuda no momento de negociação da data do faturamento, já que fazem uma compra grande. |
| 22 | Controle de desperdício | Contabilizar todo e qualquer desperdício, para os produtos acabados ou demais insumos utilizados na produção. |
| 23 | Relatório de quem faz a retirada (deixa tudo registrado) | Cadastro da pessoa que realiza a retirada do produto, contendo os dados da pessoa, produto e cliente. |
| 24 | Solicitação de pedidos (franqueado) | A loja solicitante irá informar o pedido com antecedência de no mínimo 3 dias uteis (para que haja higienização correta dos equipamentos). |
| 25 | Aviso de melhores datas de vendas | Quando perto das melhores datas de venda surgirá um aviso com sugestão dos produtos a serem produzidos, com base em anos anteriores. |
| 26 | Base para promoção | Quando o estoque de um produto estiver muito tempo sem giro, irá surgir uma mensagem fornecendo uma sugestão para promoção daquele item. |
| 27 | Cadastro dos fornecedores | Todos os clientes e fornecedores deverão possui um cadastro no sistema. |
| 28 | Comparativos de venda com anos e meses anterior | Relatório com comparativos de vendas dos anos e meses anterior, pode ser solicitado em qualquer data e horário contendo o filtro de data que deseja. |
| 29 | Concorrência de preço de fornecedor | Fornecedores irão enviar orçamentos e aquele que tiver o menor preço e maior qualidade ganhará a licitação. |
| 30 | Controle de finança | Controle do fluxo de caixa. |
| 31 | Ticket médio | Informação dos preços médios dos pedidos. |
| 32 | Venda diária | Relatório das vendas diárias. |
| 33 | Dashboard de venda por loja | Painel que fornecerá informações das vendas do mês. |
| 34 | Faturamento | Controle das vendas realizada no período. |
| 35 | Projeção de venda | Estimativa das vendas futuras com base no cenário econômico atual e vendas passadas. |
| 36 | Informações de efetuação de vendas | Registro dos dados do pedido. |
| 37 | Relatório mensal de vendas | Relatório com as principais informações sobre as vendas do mês. |
| 38 | Relatório semanal de venda | Relatório com as principais informações sobre as vendas da semana. |
| 39 | Total de vendas | Relatório que informa o total de vendas nos períodos solicitados. |
| 40 | Valor por produto | Margem de lucro do produto, ou seja, assim que comprado a matéria prima e inserido os valores nos sistemas que calculará automaticamente o valor unitário que cada produto e a margem de lucro por unidade. |
| 41 | Curva ABC | Deixa claro quais são os produtos mais importantes para a empresa, que mais trazem receita para o negócio. |
| 42 | Avaliações por lojas (limpeza, venda, meta, planejamento) | Os franqueados terão uma avalição dos padrões de higiene e limpeza de suas lojas. |
| 43 | Delivery | Franqueados podem solicitar pedidos pequenos que serão entregues de forma rápida desde que a fábrica tenha o produto em estoque pata atender o pedido. |
| 44 | Cadastro de cliente por delivery | Será o mesmo cadastro já utilizado pelo franqueado. |
| 45 | Relatório de vendas do Franqueado | Os franqueados forneceram um relatório de suas vendas para que possamos direcionar sua estratégia de vendas. |
| 46 | Sistema Web | O sistema estará disponível na Web, sendo responsivo a todos os navegadores. |
| 47 | Controle de acesso | O controle de acesso será restrito para cada função e departamento, cada dono de loja terá o usuário Admin, porém o dono da marca terá o usuário master para que tenha uma visão geral de toda as lojas (apenas ocultando as informações que o franqueado não quiser disponibilizar e será registrado todo acesso com data e hora do acesso. |
| 48 | Gestão de acessos por funcionários da fabrica | Os funcionários terão o seu acesso restrito as informações e solicitações referente a sua função. |
| 49 | Ponto de funcionário | O registro de ponto será efetuado por sistema apartado. |
| 50 | Canal de mensagem entre as lojas | Todas os franqueados terão acesso ao chat com a fábrica, para tirar dúvidas. |
| 51 | Centralizar todas as redes sociais | No campo superior teremos o ícone das redes sociais que serão integrados com os franqueados, assim fica mais fácil de ver o engajamento de publicações. |
| 52 | SAC | Qualquer pessoa pode utilizar o SAC (Serviço de Atendimento ao Consumidor) da Sorvetunes. |