Lista de Características

< MAAPSystems >

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Aluno | RA | E-mail | Celular |
| Adriel Vicente da Conceição | 1901842 | adriel.conceicao@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 94141-5571 |
| Alexsandro Augusto Ignácio | 1901705 | [alexsandro.ignacio@aluno.faculdadeimpacta.com.br](mailto:alexsandro.ignacio@aluno.faculdadeimpacta.com.br) | (11) 98050-5416 |
| Ariane Santos Cavalcante | 1902296 | [Ariane.cavalcante@aluno.faculdadeimpacta.com.br](mailto:Ariane.cavalcante@aluno.faculdadeimpacta.com.br) | (11) 99331-1543 |
| Micaella Borges Leal | 1902427 | [Micaella.pereira@aluno.faculdadeimpacta.com.br](mailto:Micaella.pereira@aluno.faculdadeimpacta.com.br) | (11) 97630-6065 |

<Tema Escolhido>

|  |
| --- |
| Tema |
| Sistema Integrado de Gestão |

Lista de Características (no mínimo 50 características)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| # | CARACTERISTICAS | DESCRIÇÃO |
| 1 | Aprimorar 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 de lojas com fabrica de maneira eficaz, se cancelar o pedido antes de ter sido enviado sem taxa de multa e volta para o estoque, caso tenha sido enviado, é necessário fazer o processo de devolução. |
| 3 | Devolução do produto | A devolução será realizada de forma simplificada, a loja recebeu o produto errado ou com defeito, é somente agendar a retirada com data e horário e informar o motivo para o mesmo. |
| 4 | Rastrear o envio do pedido | Com o GPS do entregador inserido no sistema, conseguimos rastrear a carga com facilidade e a loja recebedora já consegue se preparar para o recebimento. |
| 5 | Régua de solicitação de pedido | Régua de solicitação de 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 solicitação ou apenas estoque mínimo; e estará integrado ao gerente de estoque ou os donos da loja. |
| 7 | Controle de estoque fabrica | Controle da fábrica, integrar desde de solicitações, linha de produção, 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 fabrica | 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 evita desperdício de produto por temperaturas altas. |
| 13 | Controle de temperatura no transporte | No momento do transporte para que não ocorra problema no produto, é necessário o entregador, informar a temperatura do veículo e será registrado no sistema. |
| 14 | Controle de tempo estocado | Será alertado pelo sistema, quando o produto ficar muito tempo no estoque sem ocorrer giro. |
| 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 | Através do sistema, será enviado para o entregador a rota que irá fazer, a cópia da nota fiscal de cada entrega e como os entregadores tem o GPS interligado com o sistema, a loja consegue ver a rota que estão fazendo. |
| 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 | Quanto desperdício está acontecendo | Contabilizar todo e qualquer desperdício em fabrica, desde de produtos propriamente dito como sorvete, até embalagens, a cada lote descartado será registrado com lote, data e o motivo para controlar o desperdício. |
| 23 | Relatório de quem faz a retirada (deixa tudo registrado) | Cadastro de quem realiza a retirada do produto, sendo proprietário da loja ou freteiro, contendo, nome, cpf/cnpj, telefone, endereço, data de retirada. |
| 24 | Solicitação de pedidos (franquia) | A loja solicitante irá informar o pedido com antecedência de no mínimo 3 dias uteis (para que haja higienização correta dos equipamentos) contendo informações da loja: \*nome; \*CNPJ; \*data de faturamento; informações sobre o pedido: \*sabor; \*quantidade; \*informações sobre retirada do produto. |
| 25 | Aviso de melhores datas de vendas | Quando perto das melhores datas de venda surgirá na tela como um pop-up as melhores datas de venda embasado nos anos anteriores, assim facilita a projeção de fabricação. |
| 26 | Base para promoção | Quando estoque de um produto estiver muito tempo sem giro, irá surgir uma mensagem dando embasamento para promoção, por exemplo, faz tempo que o sorvete de milho não é vendido, ele é produzido por 0,20 centavos, vendido a 0,80, o sistema irá acusar que ele pode ser vendido a 0,55 centavos pois não causará prejuízo e terá uma margem menor de número. |
| 27 | Cadastro dos fornecedores | Todos os fornecedores de qualquer espécie terão um cadastro com informações; \*Nome fantasia; \* Razão social; \*CNPJ; \*Vendedor; \*Qual ramo; \*Preço da última compra; \*Data de faturamento. |
| 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 | Com o catalogo de fornecedores preenchido, quando a lista de produtos a serem comprados estiver pronta o sistema acusará os últimos valores negociado das últimas compras, assim ficará mais fácil negociar preços mais atrativos. |
| 30 | Controle de finança | Controlando o que entrou de lucro e saiu de despesas, será fácil ter uma visão financeira eficiente. |
| 31 | Ticket médio | Todo fim de mês será contabilizado quanto as lojas venderem, e ticket médio vendido por loja, assim ficará mais fácil estabelecer metas. |
| 32 | Venda diária | Um calendário horizontal terá o indicativo de vendas realizada, com o valor e quantidade, podendo filtrar por loja, produto ou com visão geral. |
| 33 | Dashboard de venda por loja | Ao final do mês um dashboard com informações de produtos, vendas, faturamento, notas em aberto, vendas por região, consumo mensal, semanal, entrosamento virtual, entregas. |
| 34 | Faturamento | Toda vez que realizarem uma compra, por mais pequena que seja, será faturada e terá uma data de pagamento, como é feito na maioria das empresas e na Sorvetunes não será diferente, porém o controle será minucioso. No momento que entra capital será contabilizado para abater na nota em aberto com o fornecedor, assim o painel de nota em aberto estará sempre atualizado, pago em dia e esse comportamento vai gerar boas margens de negociação. |
| 35 | Projeção de venda | Como no verão são os meses que mais vendem, embasando no ano anterior e na previsão do tempo o sistema gera uma projeção de vendas, com valor que possivelmente pode entrar, sendo desde o mínimo até o máximo estimado. |
| 36 | Informações de efetuação de vendas | Registro da finalização da compra, o que foi comprado, qual forma de pagamento, data dessa transação. |
| 37 | Relatório mensal de vendas | Relatório completo de vendas, nome do produto, código, quantidade, valores totais, valor por venda, valor unitário do produto, valor total vendido do produto, forma de pagamento, tipo de bandeira utilizada na transação da compra, por loja |
| 38 | Relatório semanal de venda | Relatório sucinto de vendas, informando quantidade vendida, valor total da semana, informando apenas o gráfico se a venda foi concluída mais vezes com dinheiro ou cartão. |
| 39 | Total de vendas | O relatório de total de venda é obtido em qualquer horário e data do dia, é filtrado a data e loja desejada e será informado o valor e produto vendido até o período do filtro. |
| 40 | Valor por produto | Margem de lucro do produto, ou seja, assim que comprado a matéria prima e inserido os valores nos sistemas, será calculado automaticamente o valor unitário que cada produto custa para ser produzido, e a margem de lucro por unidade. |
| 41 | Curva ABC | Seu objetivo principal é deixar claro quais são os produtos mais importantes para a empresa, por valor de venda que vai indicar os produtos que mais trazem receita para o negócio. Trazendo essa informação em forma de lista e em gráfico é o ideal para tomar qualquer decisão de gerenciamento. |
| 42 | Avaliações por lojas (limpeza, venda, meta, planejamento) | Cada loja, sendo própria ou franquiada precisa ter normas e padrão, assim é sempre enviado um responsável da matriz para realizar uma avaliação das respectivas lojas, com os tópicos de limpeza, venda, se foi batida a meta de todas as lojas, planejamento e solicitações se estão em dia e tratamento com o cliente. |
| 43 | Delivery próprio | Igual você pede pizza, você pode pedir sorvete. O cliente entrará em contato por telefone ou WhatsApp ou site e realizará o pedido do seu sorvete e ocorrerá a entrega em poucos instantes. |
| 44 | Cadastro de cliente por delivery | Quando o cliente entrar em contato com a loja desejada, no identificado de chamada aparece seu número e pelo sistema exibirá todos os dados necessário da entrega, com: Nome, endereço, (rua, número, bairro) e terá o histórico de compra do cliente. |
| 45 | Controle de entrada na loja (sistema de sensores de movimento) | Com sensores nas lojas conseguimos ter em precisão quantas pessoas entram na loja e faremos um pequeno cálculo de pessoas que entram na loja vs o que realmente compram e conseguimos até mapear o motivo de não efetuar a compra. |
| 46 | Sistema Web | O sistema estará disponível na Web, sendo responsivo com acesso em diversos aparelhos que obtém internet. |
| 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 da fábrica terão acesso restrito as informações e solicitações referente a fábrica e sua função, contendo seu nome e seu ID dentro da empresa. |
| 49 | Ponto de funcionário | Assim que o funcionário entrar na fábrica ele realiza seu acesso e já registra seu horário de entrada e saída contribuindo com o departamento de RH assim conseguimos ter o controle do horário de funcionários. |
| 50 | Canal de mensagem entre as lojas | Todas as lojas tem um sistema de comunicação integrada, com mensagens instantâneas, podendo enviar arquivos, fotos e áudios, assim auxiliar na formalização de |
| 51 | Centralizar todas as redes sociais | No campo superior teremos o ícone das redes sociais que serão integrados com a loja, 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, sendo em forma de reclamação, sugestão ou elogio, é apenas inserir seus e-mails para um contato direto e a ocorrência e registrada e enviada para a loja da ocorrência. |