

Descrição de Cenário para um Sistema de Gestão Empresarial

Contexto Geral:

O sistema tem como objetivo gerenciar as operações internas de empresas, com foco em painel, vendas, clientes e relatórios gerenciais. Ele deve proporcionar eficiência, segurança e usabilidade, permitindo que gestores e funcionários otimizem processos e tomem decisões baseadas em dados apresentados e organizados pelo sistema.

Elementos Principais do Cenário

1. Empresas Usuárias do Sistema:

O sistema será utilizado por empresas que precisam controlar suas operações de vendas e produtos, como lojas de varejo, distribuidoras ou prestadores de serviços. Cada empresa terá seu próprio cadastro e poderá configurar o sistema conforme suas necessidades.

2. Usuários do Sistema:

- a. **Administradores:** Gerenciam a empresa no sistema, incluindo cadastro de produtos, funcionários, vendas e análise de relatórios.
- b. **Funcionários:** Acessam o sistema para registrar vendas, consultar produtos e realizar atividades operacionais.

3. Produtos:

- a. Cada produto possui informações como código, descrição, preço de custo, preço de venda, quantidade em estoque e categoria.
- b. O sistema deve rastrear a movimentação de estoque e permitir o registro de compras e vendas.

4. Vendas:

- a. Registro das transações, incluindo data, hora, produtos vendidos, quantidade, valor total e vendedor responsável.
- b. Registro do id da empresa e da venda
- c. O sistema gera um comprovante ou nota fiscal para o cliente.

5. Relatórios:

- a. Organiza e Expõe em forma de tabela as vendas, com todas suas informações

6. Sistema de Login:

- a. Sistema de autenticação para login.
- b. Controle de permissões: nem todos os usuários podem realizar ações administrativas.

Fluxo de Atividades

1. **Cadastro Inicial:**
O administrador cadastra a empresa, os produtos iniciais e os usuários que irão operar o sistema.
2. **Gerenciamento de Estoque:**
 - Atualização manual ou automática do estoque com base em compras e vendas.
3. **Realização de Vendas:**
 - Funcionário acessa o sistema, seleciona produtos e registra a venda.
 - O sistema gera um comprovante ou nota fiscal para o cliente.
4. **Relatórios Gerenciais:**
 - Relatórios de vendas diárias, semanais e mensais.
 - Produtos mais vendidos e menos vendidos.
 - Desempenho individual dos funcionários.

Desafios a Resolver

- **Escalabilidade:** O sistema deve suportar múltiplas empresas simultaneamente.
- **Segurança:** Proteger dados confidenciais, como preços de custo e dados financeiros.
- **Usabilidade:** Interface simples e funcional para usuários com diferentes níveis de conhecimento técnico.
- **Integrações:** Possibilidade de integrar com ERPs ou sistemas externos para aumentar funcionalidades.