**Declaração do Escopo**

Sistema Web para venda de peças de automóveis

**Integrantes:** Fernanda Reis da Silva / **RA:** 1900020

Pablo Alexsandro de Almeida / **RA:** 1900959

Marcelo Suezawa Vieira / **RA:** 1900736

Vinicius Alves de Souza Esteves / **RA:** 1802014

Beatriz Correia Delgado / **RA:** 1600898

Com o intuito de levar renda para sua família, Rosângela Aparecida de Carvalho e seu irmão, José Luiz de Carvalho, resolveram construir e gerenciar juntos a loja *Barata Comércio de Peças para Autos LTDA ME*, localizada em Guarulhos na rua Cônego Valadão 456 e cujo número de funcionários é de apenas quatro pessoas. Dentre suas responsabilidades estão: fazer o fechamento do caixa, controle de estoque, emitir notas, realizar pagamentos de funcionários e auxiliar clientes na compra de peças de automóveis da loja.

A maioria dos integrantes da família estão no ramo de venda de peças de carro há muito tempo, e José Luiz, seguindo a profissão de família e após um bom tempo sendo vendedor autônomo de peças de automóveis linha leve, decidiu comprar sua própria loja de pequeno porte abaixo de sua casa, tendo como sua ajudante sua irmã Rosângela.

Observa-se que a maioria dos clientes são mecânicos que compram fiado e pagam quinzenalmente. Em média, cada um gasta de R$ 4.000,00 a R$ 6.000,00 por quinzena. A loja também fornece peças para órgãos públicos como a Prefeitura de Guarulhos e Proguaru - Progresso e Desenvolvimento de Guarulhos, cujas ordens de serviço são recebidas no sistema da empresa intermediária e são copiadas para papel para fazer cotação. Juntos, os órgãos públicos gastam aproximadamente R$ 5.000,00 cada um por quinzena. Portanto, conclui-se que não há variação de sua clientela.

As compras de peças de fornecedores são feitas com cotações de duas formas: para estocar mercadoria (itens que tem um número maior de vendas), e para venda casada, que é quando os clientes pedem as peças que tem no estoque à pronta entrega, já que são peças específicas e caras para manter em estoque sem demanda.

Contudo, José Luiz e Rosângela Aparecida compreendem que sua loja possui grandes problemas: a falta da divulgação e a dificuldade de encontrar público para peças específicas devido à sua loja não existir no meio digital. São muitas as peças que são procuradas, porém ninguém tem o conhecimento de que estão à venda em sua loja.

Além disso, possuem um sistema bem arcaico, por meio do qual conseguem ter um pequeno controle de quantas peças estão disponíveis e seus respectivos valores, apesar de já estar bem desatualizado, o que torna suas vendas inseguras. O sistema é apenas atualizado quando mercadorias são entregues na loja e quando o preço precisa ser atualizado. Já o volume de estoque e todas as vendas são realizadas por meio de contas feitas em um caderno.

Quanto aos concorrentes, todos possuem sites que divulgam suas lojas, porém não usados para e-commerce.

A ideia seria, portanto, criar um sistema por meio do qual fosse possível:

* Expandir suas vendas para demais regiões;
* Aumentar e variar sua clientela;
* Realizar a consulta do estoque de forma atualizada e segura;
* Encontrar público que está à procura de suas peças diferenciadas e difíceis de serem achadas;
* Realizar a venda para o cliente retirar na loja ou receber por correio;
* Auxiliar as vendas de forma que não precisem fazer contas de cabeça ou no caderno;
* Ficar à frente de seus concorrentes com um sistema web e-commerce.

É perceptível que o sistema possuirá algumas características do sistema atual usado pela loja, porém ele não será reaproveitado por ser muito desatualizado, uma vez que funciona até mesmo no Windows 95. Dessa forma, será necessário criar um sistema novo a partir do zero.

A ideia é que o software possua dois tipos de contas: a Administrativa e a do Cliente. A primeira permitiria o usuário (colaboradores da loja) realizar consultas(quantidade, de qual fornecedor foi comprado) e gerenciamento(cadastrar, excluir ou alterar) dos itens do estoque e o acompanhamento do processo das vendas online, enquanto o segundo (utilizado pelos clientes) conseguiria verificar o que está disponível para venda na loja, realizar compras por meio do Carrinho e entrar em contato com a loja, caso necessite. Essas funcionalidades do sistema devem ser adicionadas até junho de 2020.

Além disso tudo, o sistema-web permitiria a inserção da loja nas pesquisas do Google, permitindo que a loja seja encontrada quando uma pesquisa relacionada a peças de carros ou venda de peças de carros fossem realizadas. A data para entregar esse tipo de característica do sistema é estimada para abril de 2020.

Com esse software, o cliente espera poder atingir um público maior, ter maior organização para guardar o histórico de ordens de serviço e os produtos no estoque e, além disso, espera entrar na era digital, podendo fazer vendas online. Considerando a complexidade do sistema web que o cliente precisa, a equipe de desenvolvimento estima a entrega do sistema web e-commerce até novembro de 2020.