Lista de Características

Descrição das Características

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| # | Característica | Descrição |
| 1 | Atualização de Preço | Atualização dos valores de cada produto dentro do sistema de maneira ágil e rápida. |
| 2 | Cadastro de Cliente | É essencial que o cliente tenha controle de quem está comprando seus produtos. Isso será cadastrado dentro do sistema, e também será possível ter controle disso com os relatórios mensais. |
| 3 | Referências dos Clientes | Cada cadastro conterá um histórico de compras e será avaliado numa média de tempo X valor, assim quando houver necessidade de compra na modalidade de crédito, o cliente terá um saldo limite pré-aprovado para compras na loja. |
| 4 | Formas de Pagamento | O Sistema deve ter a opção que permita seu administrador escolher qual forma de pagamento, exibindo opções como, por exemplo:   * Cartão de credito * Cheque * Boleto |
| 5 | Relatórios Mensais | No sistema que será criado, será de suma importância que gere relatórios de controles mensais que o cliente deve ter, como por exemplo clientes que ainda possuem cadastro, entradas e saídas de capital (fluxo de caixa), controle de saída e entrada de estoque e os produtos que ainda possui em estoque, e entre outros. |
| 6 | Produtos por Categoria | Produtos separados por departamentos para melhor agilidade de busca sistemática dentro do sistema. |
| 8 | E- Commerce | Será criado um site com todos os produtos existentes na loja e no estoque para que seja entregue de forma rápida e eficaz. O site terá um layout chamativo e bem estruturado, com o objetivo de despertar o interesse do consumidor. |
| 9 | Movimentação do Estoque | A movimentação de estoque faz o controle do fluxo, consulta de produtos, quantidade de peças no estoque, entrada e saída de mercadorias, consulta de um produto. |
| 13 | Importar XML | Importação da XML para dentro do sistema, atribuindo, assim, os produtos e suas quantidades pro sistema, facilitando a inserção dos produtos no estoque |
| 14 | Atualização da Receita NCM | Atualização dos tributos de maneira ágil imposto pelo governo federal do brasil, podendo assim não ter dificuldades ao lançar as notas para o SEFAZ. |
| 17 | Legislação |  |
| 18 | Certificação de Segurança | Como no site será possível fazer a compra online, o consumidor deve sentir segurança em comprar os produtos do cliente. Com os certificados de segurança no site, o consumidor poderá comprar sem se preocupar em sofrer algum ataque cibernético que são muito comuns, como por exemplo o fishing, ransonwares e entre outros. |
| 19 | Cadastro de Produtos | Cadastro de cada produto de maneira ágil e eficiente para melhor movimentação e agilidade na hora da venda do produto |
| 20 | Orientação por Assunto | Módulos de funções como: “Financeiro”, “Estoque”, “venda”, “Expedição”. Cada um com os seus respectivos forms de processos. Exemplo:  O modulo de venda será constituído pelos seguintes forms de processos: venda, orçamento, reserva de produtos e demanda por cliente. |
| 21 | Nota Fiscal D1 | Nota detalhada de todos os produtos comprados com impostos e taxados e especificados na nota. |
| 22 | Contas a Receber | Relatório de contas, que calcula quanto cada cliente precisa pagar, quanto o fornecedor precisa pagar ou entregar em valores de mercadorias. |
| 24 | Quantidade Disponível Para Compra | \*\*(MELHORAR DESCRIÇÃO) e-commerce em uma promoção relâmpago tal produto ser limitado a tantos itens por cliente. |
| 25 | Ícones de Funcionalidades | Cada título de um módulo terá um ícone de função com um desenho claramente associável a tarefa que deseja para manter a legibilidade do sistema de fácil manuseio e intuitivo.  O objetivo é ter um layout agradável para que o usuário não se perca em apenas “botões com nomes”. |
| 28 | Manter Histórico de Dados | O sistema deverá manter um histórico temporário de dados gerais, exemplo:  Quantidade de compras durante um ano por cliente, saldo a pagar de cada cadastro, limite de crédito com a loja.  Todos esses dados serão renovados de acordo com o fluxo de tempo de cada cadastro feito no sistema. |
| 29 | Compra Online | Após a criação de um site bem elaborado e estruturado, os produtos serão divulgados e poderão ser comprados online. Para isso, será estipulado um valor mínimo de compra em produtos, o consumidor poderá escolher uma forma de pagamento, além de ser calculado o frete de acordo com o endereço que a pessoa pede para entregar. |
| 30 | Merchandising | Marketing e divulgação do negócio. O cliente deseja divulgar o negócio através de redes sociais conhecidas como Facebook (páginas do Facebook e anúncios), Instagram e entre outras. Através da divulgação, também pretende intensificar o network com os clientes por ser localizado no bairro e ser um pequeno negócio. |
| 31 | Integração dos Dados | O sistema terá uma forma de trabalhar com instruções que buscam dados de outros módulos para operar funções de um modulo especifico. Por exemplo:  Para fazer consultas de orçamento na parte de vendas, o modulo irá buscar dados do modulo de estoque para ver se possui disponibilidade de produto e qual é a quantidade na hora da consulta de preços. |
| 32 | Promoção Relâmpago | Promoções no site chamativas de última hora para chamar a atenção dos clientes e atrair novos clientes para seu negócio. |
| 33 | Agilidade de Cadastrar Produtos | Maneira simples e dinâmica para cadastramento de cada produto podendo assim ter uma agilidade de cadastramento das mercadorias. |
| 34 | Site Objetivo | Site simples e muito dinâmico para melhor entendimento do cliente. |
| 35 | Calculo de Frete | Calculo de frete via correio para calcular o valor do frete para a sua casa por compra efetuada via e-commerce |
| 36 | Layout Chamativo | Layout simples, porém, com conteúdos que chame atenção do consumidor final, incluindo a responsividade, para ter acesso a tecnologia mobile e semântica, no sentido de acessibilidade para pessoas deficientes, tais fatores, contam muito como características para um Layout atrativo e de sucesso. |
| 37 | Site Responsivo | A responsividade deve ser implementada em todas as paginas, pois para captação de novos clientes/usuários, a implementação de tal caracterísca é primordial. |
| 38 | Orçamento | Geração de um orçamento com produtos para enviar para o cliente e ele ter o valor exato do pedido dele. |
| 39 | Relatório de Clientes que Mais Compram | O sistema deve fazer um cálculo para obter Relatório dos clientes que mais compram. O objetivo dessa funcionalidade é não só ter base de promoções para tais clientes, como também, ter uma média de quanto esse cliente mais fiel andou gastando a mais em relação aos outros. |
| 41 | Facilmente Legível | O layout do sistema precisa ser limpo e com apenas os detalhes importantes, para que não haja confusão de informações com o usuário que irá manipular. Ao mesmo tempo que precisa ser simples o sistema precisa ser direto e preciso com cada função. |
| 42 | Valor Mínimo por Compra | Limitar o usuário a gastar tal valor para o produto ser efetivado o pedido do cliente. |
| 43 | Saída de Caixa | Quantidades de produtos que saíram, quais produtos saíram, por qual valor. |
| 44 | Custo de Mercadoria |  |
| 45 | Extrato Financeiro de Entrada e Saída | Extrato mensal de saída e entrada de valores dentro da empresa. |
| 46 | Documentação | Cada form de operação terá que conter descrições de funcionalidade. Isso irá ajudar o usuário a manipular o sistema e irá prestar um suporte direto caso ocorra alguma dúvida básica. Isso garante que contatos com o suporte do sistema tenha uma base de problemas mais específicos. |