FERRAMENTAS DE INTERNET

# MINIMUNDO "CONCESSIONÁRIA"

3 ANO AUT

## GRUPO:

Isadora Aparecida
Leonardo Farias
João Pedro Gerçóssimo
Pedro Henrique Sampaio
Pedro Magalhães
Ryan

## CONTEXTO:

### A CONCESSIONÁRIA PRECISA DE UM SISTEMA PARA:

- Vendas de veículos
- Serviços de manutenção
- Atendimento ao cliente
- Controle de peças e fornecedores

# VEÍCULOS:

### CADA VEÍCULO TEM:

- Código único
- Marca, ano, modelo, cor
- Tipo de combustível, quilometragem
- Valor
- Status: disponível, reservado ou vendido

## CLIENTES:

#### DOIS TIPOS DE CLIENTES:

- Pessoa Física: nome, CPF, telefone, e-mail
- Pessoa Jurídica: CNPJ, nome do responsável, telefone

Todos eles são clientes no nosso sistema, e um cliente pode comprar vários veículos.

## VENDAS:

#### **CADA VENDA TEM:**

- Código
- Data da venda
- Valor final
- Veículo vendido
- Funcionário responsável

## FUNCIONÁRIOS:

## OS FUNCIONÁRIOS CADASTRADOS COM:

- Nome, CPF, telefone
- Cargo
- Salário

Eles atuam nas vendas ou serviços.

# SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO:

## OS SERVIÇOS OFERECIDOS SÃO:

Troca de óleo, revisão, conserto de peças dentre outros.

E o cliente agenda um horário no sistema.

## AGENDAMENTOS:

#### O AGENDAMENTO REGISTRA:

- Data e horário
- Tipo de serviço (revisão, troca de pneus)
- Veículo a ser atendido
- Funcionário responsável
- Cliente que solicitou

# PEÇAS:

## AS PEÇAS SÃO CADASTRADAS COM:

- Código, nome
- Quantidade em estoque
- Preço
- Veículos compatíveis

# FORNECEDORES E COMPRAS:

### **COMPRA DE PEÇAS:**

#### Possui:

- Código da compra
- Data
- Valor total
- Detalhes das peças compradas

### **FORNECEDORES:**

#### Possui:

CNPJ, nome, telefone

# LISTA DE ITENS COMPRADOS:

## É UMA TABELA INTERMEDIÁRIA ENTRE COMPRA E PEÇA, POSSUINDO:

- Quais peças foram compradas
- Quantidade de cada uma
- Preço na data da compra

## CONCLUSÃO:

Então, o nosso sistema ela vai oferecer uma solução completa para o gerenciamento da concessionária. Conseguimos integrar as áreas de vendas, serviços, controle de peças e o relacionamento com fornecedores e clientes. Com isso a gente fez com que a empresa fique mais organizada, possui um maior controle operacional e também melhorando a qualidade do atendimento e a gestão dos equipamentos.

## OBRIGADO!