Lista de Características

Descrição das Características

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| # | Característica | Descrição |
| 1 | Tomada de decisão na área de vendas | Geração de Relatórios para área de vendas, onde o seu conteúdo terá informações possíveis clientes, gerar fidelização de clientes com ações estratégicas |
| 2 | Menor índice de erros | Reduzira o erro da extração dos relatórios, pois após a implementação do da nossa solução, o relatório terá um padrão! |
| 3 | Extração de relatórios de vendas | Relatório terá informações das vendas, como unidades vendidas, unidades reservadas, unidades disponíveis. Sendo um consolidado de informações ou por planta. |
| 4 | Precisão nas informações da área de vendas | As informações obtidas devem ser fidedignas e confiáveis para a área de vendas |
| 5 | Tomada de decisão na área de compras | Gráficos simples para fácil entendimento para tomada de decisões na área de compra. |
| 6 | Formatação do documento do projeto conforme modelo proposto | Geração de relatórios customizados a partir do modelo acordado entre fornecedor e cliente. |
| 7 | Precisão nas informações da área de compras | As informações obtidas devem ser fidedignas e confiáveis para a área de compras |
| 8 | Relatório de estoque | Geração de relatório de estoque para minimizar o custo de cada compra. |
| 9 | Fácil utilização | O Sistema será claro e objetivo e irá requerer pouca ou nenhuma instrução ao usuário. |
| 10 | Sistema Intuitivo para o usuário | As telas devem ser intuitivas |
| 11 | Monitoramento das receitas referente as obras | Monitoramento das receitas referente a cada obra. |
| 12 | Padronização do relatório de vendas | Gerar a padronização do relatório da área de vendas. |
| 13 | Calculo de custo material | Trará calculo matemático de custos com material. |
| 14 | Consultas sol complexas | Com um banco de dados bem projetado, atenderemos a demanda de consultas complexas no menor tempo possível. |
| 15 | Data Mart | Auxiliara na tomada de decisões para um pequeno grupo de pessoas. |
| 16 | Disponibilização de forma hierárquica de custos | O sistema disponibiliza as formas de acesso de acordo com o Logan fornecido, este Login é parametrizado de acordo com o cargo. |
| 17 | Disponibilização de forma hierárquica de receitas | O sistema disponibiliza as formas de acesso de acordo com o login fornecido, este login é parametrizado de acordo com o cargo. |
| 18 | Os relatórios podem ser exportados para o Excel | Os relatórios gerados devem ser exportados para serem trabalhados também no Excel. |
| 19 | Data Mart trazendo uma visão completa auxiliando as operações das plantas | Analise e dados das plantas para atender a necessidade da empresa como um todo. Exemplo: Vendas Anual, Vendas Mensal, Vendas últimos 5 anos. |
| 20 | Analise individual para cada gestor | Cada gestor poderá extrair um relatório customizado aonde terá as informações competentes a sua equipe. |
| 21 | Data Mart gerará controle de receitas | Analise de dados de valores das receitas através de data Mart. |
| 22 | Data Mart gerará controle de custos | Analise de dados de valores das custos através de data Mart. |
| 23 | Histórico de dados de venda | Trará o Histórico de vendas da empresa, pode ser utilizado para estatísticas, comparação de períodos de sazonalidade e auxiliando em ações de marketing |
| 24 | Histórico do dados de receitas | Trará o histórico de todo o ativo da empresa, futuros negócios, investimentos de todo o período. |
| 25 | Histórico de dados consolidados | Relatório consolidado geral de todas as informações. |
| 26 | Transformar os registros já existentes em informação na área de vendas | Criação de relatórios para fácil entendimento da área responsável. |
| 27 | Transformar os registros já existentes em informação na área de compras | Criação de relatórios para fácil entendimento da área responsável. |
| 28 | Geração de gráficos | Geração de Imagens para auxilio visual dos dados. |
| 29 | Relatório de clientes ativos | Trará a informação dos clientes ativos. |
| 30 | Relatórios de possíveis leads | A geração de leads é fundamental para o sucesso da empresa, ainda mais quando consideramos as baixas taxas de conversão para serviços digitais. Por isso é muito importante obter o relatório para que tenha tudo sob controle. |
| 31 | Otimização do tempo dos funcionários da área de vendas | Com padrão de extração de informações, facilitará no auxílio a venda ajudando nas tarefas cotidianas. |
| 32 | Otimização do tempo dos funcionários da área de compras | Com padrão de extração de informações, facilitará no auxílio a venda ajudando nas tarefas cotidianas. |
| 33 | Cruzamento de dados da área de vendas com a área de compras | Comparação dos dados das áreas respectivas para maximizar a renda e minibar o custo e horas de trabalho. |
| 34 | Dashboard da área de compras | Trará informação dos dados através de recursos visuais, facilitando a visualização. |
| 35 | Dashboard da área de vendas | Trará informação dos dados através de recursos visuais, facilitando a visualização. |
| 36 | Dashboard de clientes | Trará informação dos dados através de recursos visuais, facilitando a visualização. |
| 37 | Conceito de BI | Business Intelligence (BI) pode ser traduzido como inteligência de negócios, ou inteligência empresarial. Isto significa que é um método que visa ajudar as empresas a tomar as decisões inteligentes, mediante dados e informações recolhidas pelos diversos sistemas de informação. |
| 38 | Disponibilização do D.E.R. | Disponibilização do Diagrama de Entidade Relacional para facilitar a gerencia da base de dados realizando alterações para maximizar a performance. |
| 39 | Visão completa do negócio | Visão completa do negócio, onde podemos extrair quaisquer métricas necessárias para maximizar a renda do cliente. |