Declaração do Escopo

Sistema SIGAG – Sistema Gerenciador de Análises Gerais

A empresa Polar Empório do Sorvete iniciou suas atividades em 2018, com o nome empresarial Wagner P. Do Lago Sorveteria, oferecendo a venda de variados tipos de sorvetes de forma inovadora em atacado e varejo e por meio da venda ambulante em carrinhos térmicos. Sua localização é em um edifício de pequeno porte localizada na Rua Solimões, 168 na Barra Funda, transversal a Av.Rudge (Avenida de importante acesso entre o Centro – Santana).

A oportunidade de iniciar as atividades comerciais da empresa ocorreu quando em Maio de 2018 um dos sócios – Wagner Pereira do Lago – foi demitido do seu antigo cargo como advogado e decidiu que iniciaria aqui em São Paulo, a forma de vendas de sorvete que ele visualizou em sua cidade natal, Campinas, utilizando a empresa Sergel Sorvetes como projeto de base. Nesta meta, seu filho Marcus Vinícius Scolari de Albuquerque entrou como sócio investidor ao também ser demitido em Agosto de 2018.

O começo das atividades comerciais se deu no início de Outubro de 2018, pois nesta época do ano as altas temperaturas já se estabilizam com a entrada da Primavera e o comércio iniciava na Alta Temporada para vendas de sorvetes.

No conceito interativo de vendas proposta pela Polar Empório de Sorvetes, baseada na venda da empresa Sergel – fundada e localizada apenas em Campinas –, o foco não foi abrir pontos de sorveteria, no qual o cliente senta e aprecia o produto no próprio local, mas abrir um local fixo no qual o cliente fica á disposição de freezers com diversos tipos do produto (picolé, massa, sorvete em pote e açaí em pote ) e leva na quantidade desejada em um isopor, ganhando desconto dependendo da quantidade vendida. O produto que o Empório está utilizando para a revenda não é de marca própria, mas de uma marca de Indaiatuba chamada ‘O Sorvetão’, no qual os donos encontraram a melhor proposta para trabalhar em parceria.

A proposta entre as duas empresas consiste em a Polar revender a marca do sorvete e inserir no mercado da capital de São Paulo enquanto ‘O sorvetão’ em sistema de comodato realiza o empréstimo dos freezers para refrigeração da mercadoria.

Após a visita até a empresa, verificamos que desde o início os proprietários utilizam-se de uma forma simples para fazer o controle das vendas, estoque e análises estratégicas, utilizando pastas em Excel e para realização, da venda, registro e emissão de NF utilizam-se de um software denominado Saurus.

A necessidade principal levantada na reunião, foi a necessidade do cliente para organizar todos os dados divididos atualmente em locais diferentes, em um único local. O intuito é juntar em um software o controle de entradas dos produtos, que automaticamente retire-o quando for realizado a venda, esse mesmo software já emita a Nota Fiscal e faça todo o controle de caixa da empresa, para que possa se gerar um relatório principal para análise estratégica, e os proprietários consigam moldar suas atitudes de Marketing e Serviço em curto, médio e longo prazo.

Portanto, propomos ao cliente que iremos produzir um Sistema de Gestão – com foco em vendas e controle de estoque - para que ele tenha todas as opções de inclusão de estoque e automaticamente faça todo o controle de vendas, realizando desta forma a automatização, enviando avisos quando um produto estiver próximo da margem necessária para iniciar um pedido ao fornecedor e emita relatórios automaticamente de produtos com mais ou menos saída, entrada e saída de capital para as custas da empresa e já preveja um espaço para controle dos funcionários e contabilização dos mesmos nos ganhos empresariais.