**FATEC – FACULDADE DE TECNOLOGIA DE SÃO PAULO**

**Estudo de Alternativas**

**five’S’ Livraria me.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nome** | **Nº de Matrícula** |
| Josimar da Silva Assunção Jr. | 0910638-8 |
| Leandro Frata dos Santos | 0910699-6 |
| Ricardo Suzumura | 0910666-4 |
| Sérgio Gonçalves Pêgo Jr. | 0910648-6 |

**São Paulo – 2011**

**ÍNDICE**

[**INTRODUÇÃO 1**](#_Toc306812461)

**[OBJETIVOS 1](#_Toc306812462)**

**[SITUAÇÃO ATUAL 2](#_Toc306812463)**

[**CONCEITOS 2**](#_Toc306812464)

[**DFD – NÍVEL ZERO 3**](#_Toc306812465)

[**DFD – NÍVEL UM 4**](#_Toc306812466)

[**ÓRGÃOS ENVOLVIDOS (ÓRGÃOS X PROCESSOS) 5**](#_Toc306812467)

[**VOLUMES E FREQUÊNCIAS 5**](#_Toc306812468)

[**PROBLEMAS 6**](#_Toc306812469)

[**NECESSIDADES 6**](#_Toc306812470)

[**ALTERNATIVAS PROPOSTAS 7**](#_Toc306812471)

[**DIRETRIZES GERAIS 7**](#_Toc306812472)

[**ALTERNATIVA 1 – DESENVOLVIMENTO INTERNO 7**](#_Toc306812473)

[**ALTERNATIVA 2 – SIGALOJA – MICROSIGA PROTHEUS 10**](#_Toc306812474)

[**ALTERNATIVA 3 – VERSA LIVRARIA 12**](#_Toc306812475)

[**CONSIDERAÇÕES FINAIS 13**](#_Toc306812476)

[**CRONOGRAMA DA PRÓXIMA FASE (ANTEPROJETO) 14**](#_Toc306812477)

INTRODUÇÃO

Este documento se propõe a exibir uma gama de soluções para os problemas e necessidades levantados pelas áreas usuárias do processo de Vendas, de modo que a empresa tenha à disposição diversas escolhas para avaliá-las e encontrar a opção que esteja dentro do orçamento que ela dispõe a gastar, sem prejudicar as necessidades dos usuários e que tenha os melhores atrativos e prazos de entrega para o uso final.

OBJETIVOS

Com este documento, espera-se alcançar os seguintes objetivos:

* Relacionar as alternativas possíveis de solução para a aplicação que proporciona o suporte ao processo de Vendas;
* Obter a definição por uma delas, propiciando o seu desenvolvimento e/ou implementação de acordo com as próximas fases da metodologia, correspondentemente.

SITUAÇÃO ATUAL

CONCEITOS

SmartClient

Elemento Client da estrutura Client-Server, responsável pelo relacionamento com o usuário e solicitação ao processamento pelo Servidor.

Servidor Web ou Servidor HTTP

Responsável pelo tratamento das solicitações do portal de vendas e devolução dos resultados aos usuários.

Online/web

Indica a ligação na rede da Internet.

POS (Point of Service)

Terminal responsável pelas transações de cartões de crédito e débito.

Portal de Vendas

Página online que permite ao cliente realizar todos os processos relacionados ao cadastro, a compra e a consulta aos produtos.

DFD – NÍVEL ZERO



**DFD – NÍVEL UM**



ÓRGÃOS ENVOLVIDOS (ÓRGÃOS X PROCESSOS)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Área** | **Caixa** | **Relatórios** |
| Caixa | X |  |
| Financeiro |  | X |
| Marketing |  | X |
| Gerência | X | X |
| Contabilidade |  | X |
| Expedição/Estoque |  | X |

VOLUMES E FREQUÊNCIAS

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Código** | **Documento** | **Frequência** | **Volume** |
| Cod001 | Pedido de Venda | diário | > 100/dia |
| Cod002 | Nota Fiscal | diário | > 100/dia |
| Cod003 | Relatório de Vendas | semanal/mensal | 10~15/mês |
| Cod004 | Fechamento de Caixa | diário | 1/dia |

PROBLEMAS

* Ausência do recurso de vendas por cartão de crédito e débito.
* Lentidão no processo de venda.
* Opções limitadas de controle do usuário.
* Elevado nº de exceções/erros não tratados dentro do sistema.

NECESSIDADES

* Vendas online/web;
* Renovação tecnológica;
* Maior flexibilidade dos relatórios;
* Controle dos usuários.

ALTERNATIVAS PROPOSTAS

DIRETRIZES GERAIS

As alternativas propostas visam corrigir os problemas levantados pelas áreas usuárias no processo de Vendas. As alternativas levantadas também devem suportar as novas funcionalidades levantadas pelos usuários, que, após análise dos seus processos atuais, sentiram novas necessidades para o aprimoramento do processo de vendas.

ALTERNATIVA 1 – DESENVOLVIMENTO INTERNO

Diretrizes Específicas:

O desenvolvimento interno visa a criação de uma aplicação nova, que se comunique com as aplicações atuais da empresa, e que solucione todos os problemas e necessidades levantados pelas áreas usuárias, ou seja, seu objetivo é de criar um software customizado de acordo com a empresa, de modo que substitua a aplicação atual de vendas balcão, tornando a aplicação de vendas como um sistema totalmente integrado à Internet, com uma interface melhor planejada ao usuário, de forma que a sua utilização se torne mais simples e que as etapas dos processos sejam mais eficientes.

Funções Básicas:

* Controle do processo de venda será todo pela WEB, as vendas de balcão terão acesso local ao servidor WEB, para uma maior agilidade nas transações;
* Geração de relatórios para o controle do processo de vendas;
* Opção de integração com redes de cartão de crédito e débito;
* Adaptação das funções por níveis de usuário/grupo, possibilitando o controle conforme o processo da empresa.

Macro-informações:

* Produtos (entrada);
* Tabela de preços (entrada);
* Clientes (entrada);
* Relatório de histórico de vendas (saída);
* Pedidos de vendas (saídas);
* Notas fiscais (saídas);
* Fechamento de caixa (saídas).

Produtos

* Tela de cadastro de clientes;
* Tela de consulta de clientes;
* Tela para o cadastro de produtos (vinculada ao cadastro da tabela de preços);
* Tela de emissão de pedidos de vendas;
* Fechamento de caixa;
* Relatório estatístico das vendas realizadas.

Recursos Necessários:

* Servidor para a aplicação WEB;
* Terminais de atendimento POS (Point of Service);
* Infraestrutura de rede;
* Impressoras para as notas fiscais;
* Servidor de Banco de Dados.

Custos:

* Servidor de aplicação WEB: R$3.000,00;
* Horas de desenvolvedor pleno para projeto lógico: 544h/R$80,00/h: R$43.520,00;
* Horas de desenvolvedor jr.: 720h/R$65,00/h: R$46.800,00;
* Implantação e treinamento: 92h/R$50,00/h: R$4.600,00;
* Aluguel de 10 terminais de atendimento POS: R$450,00/mês;
* Servidor de banco de dados: R$6.580,00;

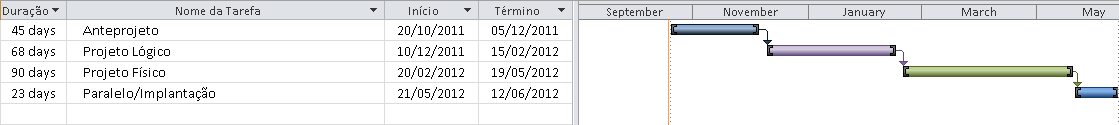
Benefícios:

* Desenvolvimento próprio atende sobre medida as requisições dos usuários;
* Maior flexibilidade entre as áreas usuárias e a equipe de desenvolvimento, por ser interna;

Desvantagens:

* Prazo elevado para a entrega do projeto.

Cronograma Macro



**ALTERNATIVA 2 – SIGALOJA – MICROSIGA PROTHEUS**

Diretrizes Específicas:

A aquisição do software SIGALOJA busca o atendimento integral das necessidades do sistema de vendas em balcão e necessita de alguns ajustes de customização, para o atendimento da necessidade de uma loja que seja acessível via WEB (loja virtual).

Funções Básicas:

* Otimização do processo de venda, reduzindo o tempo de atendimento do caixa;
* Interface e conjunto de comandos de forma intuitiva no caixa;
* Opção de integração com redes de cartão de crédito e débito;
* Adaptação das funções por níveis de usuário/grupo, possibilitando o controle conforme o processo da empresa.

Macro-informações:

* Produtos (entrada);
* Tabela de preços (entrada);
* Clientes (entrada);
* Relatório de histórico de vendas (saída);
* Pedidos de vendas (saídas);
* Notas fiscais (saídas);
* Fechamento de caixa (saídas).

Produtos

* Cadastro de clientes;
* Cadastro de produtos;
* Cadastro de tabela de preços;
* Tela de emissão de pedidos de vendas;
* Fechamento de caixa.

Recursos Necessários:

* Servidor para a aplicação Web;
* Terminais Smart Client;
* Infraestrutura de rede;
* Impressoras para as notas fiscais;
* Servidor de Banco de Dados.

Custos:

* Implantação do sistema: R$50.000,00;
* Licenças: R$3.000,00/mês;
* Treinamento: R$1.000,00;
* Desenvolvimento do portal de vendas: R$6.000,00;
* Manutenção/Suporte: R$2.000,00;
* Servidor WEB: R$8.000,00.

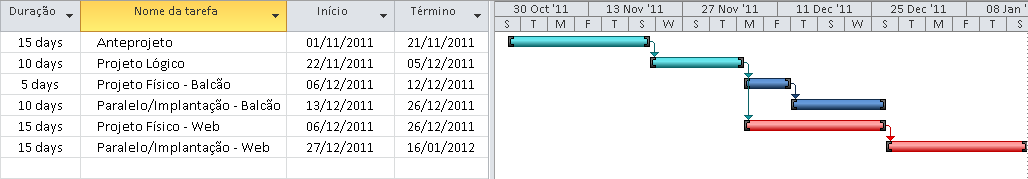
Benefícios:

* Oportunidade de produto único para vendas balcão e vendas WEB;
* Atendimento integral à legislação, por ser de empresa 100% nacional, com respaldo no mercado;
* Produto que tem flexibilidade para desenvolvimento de novas customizações, proporcionando a adaptação pela própria livraria.
* Por ser uma solução já existente no mercado, possui menor intervalo de tempo para a implantação do sistema.

Desvantagens:

* Elevado custo de aquisição, em vista do porte da empresa.

Cronograma (macro)



**ALTERNATIVA 3 – VERSA LIVRARIA**

Diretrizes Específicas:

Para atender as necessidades da livraria o sistema VersaLivraria conta com recursos para organização das áreas financeira, estoque e vendas desenvolvida em plataforma Microsoft e possui experiência de 10 anos no ramo de livrarias, editoras.

Funções Básicas:

* Produtos: Possui um cadastro de produtos especializado em livros, com todas as informações específicas, como, ISBN, edição, código de barra, preço, editora, autor, entre outras informações específicas a livros;
* Clientes: O cadastro de clientes provê uma interface amigável e inteligente para a configuração de todos os parâmetros necessários para dar agilidade ao atendimento e a segurança nas transações financeiras;
* Geração dos pedidos e relatórios de vendas.

Macro-informações:

* Produtos (entrada);
* Tabela de preços (entrada);
* Clientes (entrada);
* Relatório de histórico de vendas (saída);
* Pedidos de vendas (saídas);
* Notas fiscais (saídas);
* Fechamento de caixa (saídas).

Produtos

* Cadastro de clientes;
* Cadastro de produtos;
* Cadastro de tabela de preços;
* Tela de emissão de pedidos de vendas;
* Fechamento de caixa;
* Emissão de extratos relativos ao fluxo de caixa;
* Movimentações realizadas.

Recursos Necessários:

* Estação de trabalho
* Impressora p/ Relatórios: Ink Jet ou Laser
* Impressora p/ Nota Fiscal: Matricial (mínimo de 80 colunas)
* Servidor de Rede
* Banco de Dados: MS SQL Server 2000 ou superior

Custos:

* Implantação do sistema: R$18.000,00;
* Outros preços não são fornecidos no site;

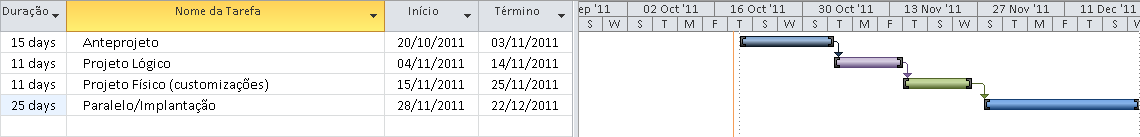
Benefícios:

* Melhor organização dos processos básicos da Livraria;
* Sistema com maiores conhecimentos sobre os processos de uma livraria, por que a Empresa atua a 10 anos nesse ramo;
* Funcionalidades com o foco no negocio da Livraria, evitando desperdício de tempo com customizações.

Desvantagens:

* Sistema necessita que o Sistema Operacional seja Microsoft.
* Precisaria de outra aplicação para atender a necessidade de extensão ao mercado online.

Cronograma (macro)



CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os cronogramas das alternativas podem ter desvios com relação a sua execução.

CRONOGRAMA DA PRÓXIMA FASE (ANTEPROJETO)

