Declaração do Escopo

|  |
| --- |
| Tema |
| Digitalização da Loja Surf Art |

Fundada em 2014 na cidade de São Paulo, capital SP, a Loja do Carlos Henrique, chamada de Surf Art tem como o objetivo a realização de vendas diversificadas.

No começo era apenas uma loja, se vendia apenas roupas, mais especificamente camisetas shorts e boné. Com o tempo a loja veio crescendo e trazendo uma maior diversidade de produtos e clientes, hoje a Surf Art trabalha com diversos produtos como: Camisetas de marcas originais o que dá um maior conforto para os clientes “Alguns dizem que é caro porém acabam comprando pois, a qualidade do meu produto é muito boa.” Shorts, Calças e Blusas de frio, todos originais e de marca.

Com o crescimento da loja foram acrescentados cosméticos para venda como, perfume, creme e pomada para cabelo e para diversificar ainda mais os produtos recentemente a Surf Art passou a trabalhar com Chinelos Originais, assim sendo uma loja cheia de variedades.

Em uma breve conversa ele nos disse “Estou em busca de calçados para a minha loja e confesso que me animei bem mais com o projeto, agora mais do que nunca quero ter minha loja on-line!”.

A loja se encontra no mercado há seis anos, hoje existe um estabelecimento onde ele vende suas roupas, sua mãe é cabeleireira e tem um salão que fica em São Mateus(Zona Leste), então o Carlos fez um reforma e conseguiu dar um jeitinho de colocar as coisas dele de uma forma organizada no salão porém, o grande problema hoje é onde ele anuncia e vende seus produtos.

A Surf Art, hoje, utiliza os seguintes meios para propagação de conteúdo e vendas: WhatsApp (Aplicativo famoso no Brasil usado para a comunicação), Facebook (Rede Social) e Instagram (Rede Social). De acordo com o Carlos Henrique a maior concentração de vendas está no WhatsApp pelo fato da falta de conhecimento em Marketing e Content Sharing nas diversas Redes Sociais citadas pelo mesmo.

Foi informado para nós que por mês a loja Surf art atende em média de 40 a 50 clientes por mês e sua venda diária geralmente varia entre 400 e 600 reais por cliente .

O objetivo desse projeto é desenvolver uma loja digital unindo todo o conteúdo vendido na Loja Surf Art, do Carlos Henrique, segmentando todos os produto, com o objetivo de impactar gradualmente as vendas do mesmo.

A implementação que pensamos irá funcionar da seguinte forma:

Criaremos um espaço online onde será aberto para todos, este local terá todos os seus produtos separados por tipo de produto por exemplo:

Roupas, irá conter todos os tipo de roupas que são vendidas hoje em sua loja. Cosméticos, irá conter todos os seus perfumes, cremes e etc.

Calçados, todos os calçados de sua loja ficarão nesta aba.

Chinelos, aqui ficará todos os tipos e modelos de chinelos que a loja tiver.

E porque pensamos em separar assim? Hoje nosso cliente faz a divulgação dos seus produtos sem nenhum tipo de segmentação, isso às vezes o complica na hora de fechar as contas do mês tratar com fornecedores e falar sobre quantidade as vezes é complicados para ele.

Como solução além de separar os produtos pensamos em implementar um sistema de relatórios onde:

* O administrador conseguirá ver quantidade vendida por categoria de produto, podendo assim emitir um relatório do que mais entra, sai e do que está parado (possíveis produtos) em estoque.
* A loja Surf Art Brasil terá um fluxo de venda automatizado, visto que hoje ele só realiza possíveis vendas pelo WhatsApp.
* O administrador terá um controle de estoque online, para um melhor controle de suas vendas e produtos.
* Os usuários poderão ter acesso a uma listagem de produtos.
* Os usuários poderão visualizar os produtos que estarão disponíveis ou não na Loja Surf Art Brasil.
* Os usuários deverão ter acesso a uma listagem de produtos por categoria, ou possíveis filtros (Marca, cor, tamanho e entre outros filtros).
* A partir do cadastro do(s) usuário(s), será possível realizar as entregas com dados pré cadastrados.
* Somente um usuário cadastrado poderá realizar compras na Loja Surf Art Brasil.
* O sistema possibilitará uma consulta constante ao “carrinho de compras”.
* Um usuário cadastrado terá um relatório das suas compras antigas.
* O usuário após escolher seus produtos, poderá ver o resumo do seu pedido antes de confirmar a compra.
* Através do sistema será possível escolher a forma de pagamento ao concluir a “escolha dos produtos”.
* Através do sistema será possível escolher uma forma de pagamento sendo elas:
  + Boleto Bancário
  + Cartão de Crédito
  + Cartão de Débito
* Será possível acompanhar o “status” do envio ou da entrega, a partir de uma consulta feita na aba de “tracking”.

Nos junto com o cliente acreditamos que conseguiremos alcançar seus objetivos, divulgar sua marca e ajuda-lá a crescer, dar conforto para seus clientes e fazê-lo lucrar mais.

Grupo Responsável: **API-CULTORES**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Aluno | RA | E-mail | Celular |
| Matheus Tadeu | 1900080 | matheus.querino @aluno.faculdad eimpacta.com.br | 11 97547-2964 |
| Matheus Balbino | 1801867 | matheus.balbino @aluno.faculdad eimpacta.com.br | 11 98925-6655 |
| Samuel Leonel | 1900441 | samuel.ferreira@ aluno.faculdadei mpacta.com.br | 11 98187-4871 |
| Erick Cândido | 1802392 | erick.leite@aluno  .faculdadeimpact a.com.br | 11 970266262 |
| Victor Fernandes | 1900300 | victor.fsantos@al uno.faculdadeimp acta.com.br | 11 95030-0838 |