**Declaração do Escopo**

**Point da Pizza**

Point da Pizza foi fundada no ano de 2006, depois de trabalhar alguns anos no ramo, um dos fundadores decidiu abrir a sua própria pizzaria. Na empresa Point da Pizza ha dois fundadores sendo eles: Joaquim e Reinaldo.

A empresa localiza-se na Rua Canúto Berea, 25 - Jaraguá, São Paulo - SP, 02996-165, próximo à estação Jaraguá. Conta com dois sócios e 4 funcionários, uma cozinheira, dois garçons e um pizzaiolo.

Durante o turno matutino e vespertino a empresa funciona como restaurante, tendo como parte do cardápio almoço, lanches, salgados e bebidas. Durante o período noturno funciona como pizzaria, servindo pizzas, esfihas, lanches, beirutes, porções, entre outros fazendo também as entregas desses items.

Em seus treze anos de atividades, a pizzaria Point da Pizza tem como objetivo ter uma carteira de clientes suficientes para o auto funcionamento e com isso conquistou uma carteira com cerca de sessenta clientes diários.

Hoje os produtos são divididos entre prato feito, comercial, pizza, esfiha e bebidas, sendo eles:

Pratos feitos: Picadinho, Frango Assado, File de Frango, Bisteca e Calabresa.

Comercial: Picadinho, Frango Assado, Bife, File de Frango, Bisteca, Calabresa, Bife a Role, Feijoada, Parmegiana e Peixe.

Pizza: Mas vendidas muçarela, calabresa, frango com catupiry e portuguesa

Esfiha: Carne, Queijo, Frango com Catupiry, Calabresa e aliche.

Bebidas: Refrigerantes, Águas, Sucos e Cervejas.

Point da Pizza, desde a sua fundação nunca teve um controle mais elaborado sobre suas vendas, nem mesmo um controle de estoque, sendo assim, utilizando apenas ferramentas básicas e serviços manuais, para realizar qualquer tipo de controle (caneta e agenda).

Na falta de um controle mais rigoroso, vem a necessidade de profissionalizar todo o fluxo de serviço da pizzaria, desde a compra dos fornecedores até a venda para o cliente final. Com a implementação com um sistema de controle de estoque somado a um sistema de registros de vendas, se espera diminuir, se não extinguir os problemas de fechamento de caixa, números imprecisos no estoque, sendo que hoje a uma perda de 3% do estoque.

Os benefícios para a empresam serão: Um controle mais preciso do estoque, cadastro de clientes, feedbacks, economia de tempo, parceria com delivery, mas eficiência no atendimento, maior rapidez e precisão no atendimento, facilitação para o fechamento do caixa, além de tornar a empresa mais ecológica.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nome: | Telefone: | E-mail: | RA: |
| Ewerton de Brito Coutinho | (11)95390-4100 | ewerton.coutinho @aluno.faculdadeimpacta.com.br | 1802448 |
| Luan Alves Oliveira | (11)97370-476 | luan.oliveira@aluno.faculdadeimpacta.com.br | 1901053 |
| Luiz Augusto Bispo Marinho | (11)97160-4549 | luiz.marinho @aluno.faculdadeimpacta.com.br | 1901050 |
| Roni Luiz Vieira Cuba | (11)95818-6618 | roni.cuba @aluno.faculdadeimpacta.com.br | 1901286 |
| Victoria Vargas | (51)98469-2282 | victoria.vargas @aluno.faculdadeimpacta.com.br | 1901027 |