# TechTurbo – Automatização de Vendas

# Visão do Negócio

# Versão <1.0>

[Observação: O template a seguir é fornecido para uso com o Rational Unified Process (RUP). O texto em azul exibido entre colchetes e em itálico (style=InfoBlue) foi incluído para orientar o autor e deve ser excluído antes da publicação do documento. Qualquer parágrafo inserido após esse estilo será definido automaticamente como normal (estilo=BodyText).]

[Para personalizar campos automáticos no Microsoft Word (que exibem um plano de fundo cinza quando selecionados), selecione File>Properties e substitua os campos Title, Subject e Company pelas informações apropriadas deste documento. Depois de você fechar a caixa de diálogo, os campos automáticos poderão ser atualizados em todo o documento, selecionando Edit>Select All (ou Ctrl-A) e pressionando F9, ou simplesmente clicando no campo e pressionando F9. Isso deve ser feito separadamente para Cabeçalhos e Rodapés. Alt-F9 alterna entre a exibição de nomes de campos e do conteúdo dos campos. Consulte a ajuda do Word para obter mais informações sobre como trabalhar com campos.]

# Histórico da Revisão

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Versão** | **Descrição** | **Autor** |
| <21/05/2021> | <1.0 > | Escrevendo o documento | Guilherme Aires Pimenta de Macedo;  Vitor de Souza Santos |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# Índice Analítico

1. Introdução [4](#__RefHeading___Toc18206461)

1.1 Finalidade [4](#__RefHeading___Toc18206462)

1.2 Escopo [4](#__RefHeading___Toc18206463)

1.3 Referências [4](#__RefHeading___Toc18206465)

1.4 Visão Geral [4](#__RefHeading___Toc18206466)

2. Objetivos da Modelagem de Negócios [4](#__RefHeading___Toc103_3690376769)

2.1 Identificar possíveis formas de aproximar ao máximo o projeto da realidade da AP Turbo [4](#__RefHeading___Toc105_3690376769)

3. Posicionamento [4](#__RefHeading___Toc18206467)

3.1 Atividades de Negócio [4](#__RefHeading___Toc109_3690376769)

3.2 Processos de Negócio [4](#__RefHeading___Toc111_3690376769)

3.3 Oportunidade de Negócios [4](#__RefHeading___Toc18206468)

3.4 Descrição do Problema [5](#__RefHeading___Toc18206469)

3.5 Sentença de Posição do Produto [6](#__RefHeading___Toc18206470)

4. Descrições dos Envolvidos [6](#__RefHeading___Toc18206471)

4.1 Demografia do Mercado [Faz mais sentido para software que será vendido] [6](#__RefHeading___Toc18206472)

4.2 Ambiente do Usuário [6](#__RefHeading___Toc18206475)

4.3 Perfis dos Envolvidos [7](#__RefHeading___Toc113_3690376769)

4.4 Necessidades dos Principais Envolvidos [8](#__RefHeading___Toc18206480)

4.5 Alternativas e Concorrência [8](#__RefHeading___Toc18206481)

# Visão do Negócio

# Introdução

Através desse documento é possível expor todo o funcionamento da empresa podendo assim, implantar uma solução mais precisa.

O projeto está focado em desenvolver uma solução para Automatização de vendas e controle de peças recondicionadas com isso facilitando o trabalho da empresa, agilizando nas entregas e assim também podendo entregar serviços com mais qualidade e precisão.

Também é possível através desse documento definir os envolvidos no projeto, com intuito de desenvolver uma solução personalizada e capaz de atender a demanda do cliente.

## Finalidade

Esse documento tem a finalidade de apresentar de uma forma especifica o negócio em questão, desde os processos, problemas, oportunidades e os envolvidos no negócio

## Escopo

Esse sistema permitirá aos usuários inserir vendas e automaticamente abater do estoque, assim como também permitirá o controle de peças que já foram recondicionadas para quando passar 3 vezes pelo recondicionamento ela ser enviada para sucateamento.

## Referências

[Esta subseção fornece uma lista completa dos documentos mencionados em outra parte da **Visão do Negócio**.Identifique cada documento por título, número do relatório (se aplicável), data e organização de publicação. Especifique as fontes a partir das quais as referências podem ser obtidas. Essas informações podem ser fornecidas por um anexo ou outro documento.]

## Visão Geral

O documento busca deixar evidente todos os processos realizados pela AP Turbo, com intuito de especificar como cada envolvido interage com o modelo atual e de que forma a implantação do projeto pode afetar no serviço e na produtividade deles. O Documento foi dividido em Oportunidade, Descrição do problema, processos de negócio, perfis dos envolvidos, necessidades e principais concorrentes da implementação.

# Objetivos da Modelagem de Negócios

## Identificar possíveis formas de aproximar ao máximo o projeto da realidade da AP Turbo

O objetivo principal desse documento é poder especificar o funcionamento, a forma de trabalho, de atendimento, cenário atual e as dores da AP Turbo, com isso podendo trazer uma implementação precisa e que atende a necessidade da empresa de uma forma facilitada, para assim fluir nas demandas ao invés de atrapalhar no desenvolvimento dela.

# Posicionamento

## Atividades de Negócio

AP Turbo é uma empresa que realiza vendas e recondicionamento de peças para turbo e turbinas.

## Processos de Negócio

Atualmente quando o cliente chega na oficina ele fala diretamente com o gerente, que vai anotar as informações de contato e especificações do pedido do cliente.

Depois de anotado o gerente passa as informações para o montador que irá analisar o pedido e indicar se a turbina pode ser recondicionada ou se deverá colocar uma turbina nova, enviando a antiga para sucata.

Depois de avaliado o pedido pelo montador, esse irá passar o pedido para o gerente que irá verificar se a turbina ideal está disponível no estoque, essa turbina estando disponível no estoque o gerente a leva para o montador que irá fazer o serviço necessário.

Após o serviço finalizado o gerente entra em contato com o cliente que irá fazer o pagamento, assim o gerente anota que o serviço foi finalizado e qual foi a peça utilizada em uma planilha de Excel.

## Oportunidade de Negócios

A AP Turbo, atualmente fornece serviços de vendas e recondicionamento de peças para turbo e turbinas, porém o controle das peças que tem no estoque e que são recondicionadas hoje só é feito do que se sabe do gerente, sendo necessário consultar o gerente toda vez sobre uma determinada peça.

O objetivo atual é controlar melhor e de forma mais rápida o estoque e as peças que estão sendo recondicionadas para assim atender de forma mais rápida e eficiente os clientes.

## Descrição do Problema

Atualmente muitos processos são feitos manualmente na AP Turbo, como a verificação de uma determinada peça em estoque, isso interfere diretamente a praticidade de realizar os serviços prestados pela empresa.

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Gerenciar o controle de estoque e controlar as vendas. Controlar o recondicionamento das peças. |
| afeta | O montador, o gerente e o cliente. |
| cujo impacto é | Controle dos itens que ainda tem em estoque, conseguir controlar as peças que precisam ser sucateadas. |
| uma boa solução seria | Abater do estoque a cada venda e indicar qual peça deve ser sucateada após 3 recondicionamentos. |

## Sentença de Posição do Produto

|  |  |
| --- | --- |
| Para | O montador de Turbinas e Gerente da Empresa. |
| Que | Precisam automatizar o processo de realização dos serviços prestados pela empresa. |
| O TechTurbo – Automatização de Vendas | É um Software de automação. |
| Que | Possibilita agilizar na montagem de novas peças, o que por sua vez contribui para captação e atendimento de mais clientes. |
| Diferente do | Excel, que é o produto utilizado atualmente. |
| Nosso produto | Visa facilidade na hora de realizar uma venda e dar baixa em estoque e também no controle de recondicionamento de peças. |

# Descrições dos Envolvidos

Gerente: Responsável por realizar o controle do estoque e todos os processos administrativos do negócio;

Montador: Responsável por montar as turbinas com as peças em estoque.

Cliente da AP Turbo: Poderá consultar a disponibilidades de atendimento.

Desenvolvedores: serão responsáveis por desenvolver a solução.

## Demografia do Mercado

A empresa é bem-conceituada, porém almeja com a automatização se tornar uma referência no segmento, podendo atender mais clientes com mais qualidade.

## Ambiente do Usuário

O número de pessoas envolvidas é de 3 pessoas, sendo 2 montadores e 1 gerente.

Cada atendimento ao cliente realizado pelo gerente desde a chegada do cliente na loja até o envio do orçamento, tem um tempo estimado de 3 dias uteis, com a implantação do sistema esse tempo diminuirá para no máximo 24 horas.

Cada serviço de montagem tem um tempo médio de 1 dia e meio, por conta de só o gerente poder verificar se existe a peça necessária no estoque, com a implantação do sistema esse diminuirá para no máximo 3 horas.

## Perfis dos Envolvidos

Mario Silva

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | Auto representa |
| **Descrição** | Mario é o gerente da AP Turbo, responsável por todo estoque e setor administrativo da empresa. |
| **Tipo** | Mario é um executivo competente para lidar com a função que exerce. |
| **Responsabilidades** | Mario é o principal responsável pela AP Turbo. |
| **Critérios de Sucesso** | Ele define sucesso a cada cliente satisfeito. |
| **Envolvimento** | Está envolvido desde o levantamento de requisitos do projeto, homologação e implementação do sistema. |
| **Produtos Liberados** | Nenhum. |
| **Comentários e Problemas** |  |

João Marcos

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | Mario Silva |
| **Descrição** | João é um montador da AP Turbo, está conosco desde 2010. |
| **Tipo** | João é um Especialista em montagem de Turbinas. |
| **Responsabilidades** | João é o principal responsável pelo setor de montagem. |
| **Critérios de Sucesso** | Ele define sucesso a cada tipo de turbina nova montada. Ele é recompensado com vale compras no MercadoCar. |
| **Envolvimento** | Está envolvido apenas na parte de levantamento de requisitos sobre o módulo de recondicionamento de turbinas. |
| **Produtos Liberados** | Nenhum. |
| **Comentários e Problemas** |  |

Lucas Jean

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | João Marcos |
| **Descrição** | Lucas é um montador da AP Turbo, está conosco desde 2019. |
| **Tipo** | Lucas é ajudante em montagem de Turbinas. |
| **Responsabilidades** | Lucas auxilia João no setor de montagem. |
| **Critérios de Sucesso** | Ele define sucesso a cada tipo de turbina nova montada. Ele é recompensado com vale compras no MercadoCar. |
| **Envolvimento** | Lucas participa apenas das fases de teste do projeto. |
| **Produtos Liberados** | Nenhum. |
| **Comentários e Problemas** |  |

## Necessidades dos Principais Envolvidos

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Necessidade** | **Prioridade** | **Preocupações** | **Solução Atual** | **Soluções Propostas** | |
| Abater do estoque automaticamente assim que realizar uma venda. | Alta. | Assertividade nas quantidades em estoque. | É realizada manualmente. | | Sistema de Controle de estoque integrado a venda. |
| Poder ter controle das turbinas que já foram recondicionadas e das que precisam ser enviadas para sucata. | Alta. | Poder ter certeza de quantas vezes uma peça foi recondicionada. | Esse controle atualmente é todo realizado no Excel. | | Sistema de Controle de recondicionamento que mostre quantas vezes uma peça foi recondicionada e se necessário indica se a peça deve ser enviada para sucata. |

## Alternativas e Concorrência

Atualmente a AP Turbo utiliza planilhas de Excel para realizar todo controle de clientes, peças novas, peças recondicionadas e peças enviadas para sucata, essa ferramenta supre parcialmente as necessidades da empresa, pois necessitam de algo mais simples e fácil de organizar e algo mais personalizado e que possa ter suporte e adição de novas funcionalidades.

Além do Excel a empresa também utiliza de métodos manuais para verificar quais peças tem no estoque o que muitas vezes atrapalha muito a logística.