



**Universidade Estadual de Campinas
Faculdade de Tecnologia**

**Projeto : “ Sistema de gerenciamento de um comércio de roupas
e acessórios ”**

SI305 - Análise de Sistemas de Informação I

Docente:

Luiz Camolesi Junior

Equipe:

- | | |
|----------------------------|--------|
| ● Henrique Arakaki Fonseca | 236540 |
| ● João Pedro De Faria | 237610 |
| ● Lucas Alkimim Chaves | 239799 |
| ● Roque Mateus Gomes Costa | 260613 |
| ● Vitor Costa Batista | 245512 |

Entrevista não-estruturada

Entrevistado(a) : Michelle Alkimim

Perguntas e Respostas

1 - Qual o ramo do seu negócio ?

Se trata de um comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios.

2 - Quantas pessoas trabalham em seu negócio?

Atualmente contamos com 10 funcionários. Eu além de dona sou responsável por comprar a mercadoria e gerenciar o negócio.

3 - Quem é o principal alvo de seus produtos?

Temos pessoas de todas as idades e sexos, mas o público jovem entre 15 e 28 anos costumam comprar mais nossos produtos.

4 - Qual o produto que mais vende?

Em média os que vendem mais são as camisetas (cores básicas), regatas e bermudas , acredito que esses produtos sejam os mais vendidos pelo fato de serem baratos e vivermos em um país quente (tropical). Os outros produtos saem mais ou menos na mesma quantidade, com exceção dos acessórios, como perfumes e anéis banhados a ouro, que costumam sair em maior quantidade em ocasiões especiais por exemplo o Dia dos Pais , Dia dos Namorados, etc.

5 - Qual a faixa de preço do produto que mais sai?

Entre R\$ 25,00 a R\$ 55,00.

6 - Você consegue extrair uma margem segura dos seus produtos?

Em uma grande parte das vezes sim, elas variam de 80% à 100%.

7 - Quais são as etapas e processos de funcionamento ao realizar um atendimento/venda?

As etapas são as seguintes:

- Compra da mercadoria;
- Organização na loja de quais produtos chamariam mais a atenção e a posição deles;
- Pré-venda através de propagandas , hoje trabalhamos apenas com propagandas em folhetos e cartões de visita;
- Desenrolar da venda em que se inicia uma abordagem simpática, no qual, é perguntado o que o cliente deseja e se há uma demonstração dos produtos;
- O cliente se deseja efetuar a compra escolhe o pagamento em cartão ou dinheiro;
- Após isto, temos um pós-venda em que se ajuda na troca de itens para os clientes, tudo com muita atenção para passar uma boa imagem de nossa marca;

8 - Qual a estrutura do seu negócio, ou seja , o que o compõe (setores, fornecedores e departamentos por exemplo)?

O meu negócio possui gerente(eu), que fica responsável pela parte do caixa, estoque e ordens no geral, temos os fornecedores, vendedores (10 no total) e um estoque pequeno, pois pelo foco principal se tratar de roupas tem que se estar em constante atualização da mercadoria.

9 - Quais são os principais desafios de seu comércio?

Atrair clientes, e principalmente ter processos bem definidos tendo controle sobre os produtos e aspectos administrativos , ou seja , o gerenciamento.

10 - Que outros problemas você possui em seu negócio?

Como os meus fornecedores não costumam ser muito fiéis a preços enfrento problema na variação dos preços dos produtos. Outro fator, é achar mão de obra qualificada.

11 - O que você considera que seja uma solução bem sucedida para isto ?

Acredito que um sistema que possa me ajudar a organizar e gerenciar os processos do meu estabelecimento, assim gerando gráficos e uma relação de orçamento. Além disso, creio que vendas online seja um ótimo caminho para a solução dos problemas com visibilidade. Por fim encontrar fornecedores mais fiéis com Preço X Qualidade.

12 - Como você acha que um software melhoraria seu negócio?

Acredito que daria mais agilidade, controle sobre meus orçamentos e produtos, ou seja, do que sai e entra no meu comércio.

13 - Já imaginou colocar sua loja online (e-commerce)?

Sim, na realidade ela está em construção e pode ser acessada pelo site chamado enmiz.com. No momento, estou buscando organizar os processos da minha loja física.

14 - Qual a perspectiva futura que você tem sobre seu estabelecimento comercial?

Que se consiga atrair mais clientes, que se possa ter um gerenciamento mais claro sobre os processos que ocorrem na minha loja e uma visibilidade maior com o site que está sendo desenvolvido. Deste modo, ocasionando em um lucro/renda maior.