**SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL**

**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO**

**SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA**

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA**

**GOIANO**

Curso Técnico em Informática

**Sistema de Gestão de Vendas Domiciliares**

Leticia Nascimento Pinheiro

Luciana Serafim da Cunha

Wenes Gomes Aquino

Campos Belos

2016

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano Campus Campos Belos

Curso Técnico em Informática

**Sistema de Gestão de Vendas Domiciliares**

Leticia Nascimento Pinheiro

Luciana Serafim da Cunha

Wenes Gomes Aquino

Trabalho de Curso apresentado ao Instituto Federal Goiano - Campus CAMPOS BELOS, como requisito parcial para a obtenção do Diploma de Técnico em Informática.

Orientador: Prof. Esp. Geise Divino da Silva

Coorientador: Prof. Claudio Ulisse

Campos Belos

2016

**CESSÃO DE DIREITOS**

Leticia Nascimento Pinheiro

Luciana Serafim da Cunha

Wenes Gomes Aquino

**Sistema de Gestão de Vendas Domiciliares**

Técnico em Informática

É concedida ao Instituto Federal Goiano, permissão para reproduzir cópias deste trabalho e para emprestar ou vender tais cópias somente para propósitos acadêmicos e científicos. Os autores reservam outros direitos de publicação e nenhuma parte deste trabalho pode ser reproduzida sem a autorização por escrito dos autores.

Leticia Nascimento Pinheiro Luciana Serafim da Cunha

Wenes Gomes Aquino

**AGRADECIMENTOS**

A DEUS pelo dom da vida, pela fé e perseverança para vencer os obstáculos. Aos nossos pais, pela orientação, dedicação e incentivo nessa fase de nosso curso técnico e durante toda nossa vida. Aos professores e colegas que colaboraram com as diversas discussões sobre o estudo no curso. Aos professores do curso técnico de informática pelos seus ensinamentos e aos funcionários do curso, que durante esses anos, contribuíram de algum modo para o nosso enriquecimento pessoal e profissional. Ao professor Geise e Claudio pela orientação e principalmente, pela paciência, sem a qual este trabalho não se realizaria. Enfim, somos gratos a todos que contribuíram de forma direta ou indireta para realização deste trabalho.

**RESUMO**

O desenvolvimento tecnológico revolucionou o mundo, criando novas formas de interação entre as pessoas, organizações e negócios. Diante deste contexto, a Tecnologia da Informação (TI) apresenta-se como uma importante ferramenta a disposição das organizações. No ramo comercial ocorrem diversas mudanças que levam ao revendedor maior conforto e praticidade para gerenciar seu negócio. O uso de software no controle das vendas é essencial para a tomada de decisão, pois leva o revendedor a ter uma visão completa de seu negócio analisando os alvos à curto, médio e longo prazo. A finalidade do projeto é incentivar os revendedores autônomos a utilizarem a tecnologia para melhor administrar seu negócio. Facilitar ao revendedor tomar as medidas necessárias para obter o ponto de equilíbrio em seu negócio, aprimorando o controle e a lucratividade nas suas vendas.

Palavras-chaves: Revendedor, administrar, software.

**ABSTRACT**

Technological development has revolutionized the world, creating new forms of interaction between people, organizations and businesses. In this context, Information Technology (IT) presents itself as an important tool to the organizations. In the commercial branch occurs several changes that lead to the retailer greater comfort and convenience to manage your business. The use of software in the sales control is essential for decision-making, because it takes the dealer to have a complete view of his business by analyzing the targets in the short, medium and long term. The purpose of the project is to encourage independent dealers to use technology to better manage his business. Facilitating the dealer takes the necessary steps to obtain the balance in his business, improving control and profitability in its sales.

Keywords: Dealer, manage, software.

SUMÁRIO

[1 INTRODUÇÃO 9](#_Toc447658539)

[2 OBJETIVOS 10](#_Toc447658540)

[**2.1 Geral** 10](#_Toc447658541)

[**2.2 Específico** 10](#_Toc447658542)

[3 JUSTIFICATIVA 11](#_Toc447658543)

[4 DESCRIÇÃO DO SISTEMA 12](#_Toc447658544)

[5 PLANO DE MARKETING 13](#_Toc447658545)

[**5.1 Analise de mercado** 13](#_Toc447658546)

[**5.1.1 Estudo dos clientes** 13](#_Toc447658547)

[**5.1.2 Estudo dos concorrentes** 13](#_Toc447658548)

[**5.1.3 Estudo dos fornecedores** 13](#_Toc447658549)

[**5.1.4 Descrição do produto** 14](#_Toc447658550)

[**5.1.5 Slogan** 14](#_Toc447658551)

[**5.1.6 Estrutura de comercialização** 14](#_Toc447658552)

[6 Requisitos 15](#_Toc447658553)

[**6.1 Requisitos Funcionais** 15](#_Toc447658554)

[**6.2 Requisitos não funcionais** 17](#_Toc447658555)

[7 Detalhamento de Caso de Uso 18](#_Toc447658556)

[**Tabela 1 – Caso de uso: Manter login** 18](#_Toc447658557)

[**Tabela 2 – Caso de uso: Manter catálogos de venda tradicional** 19](#_Toc447658558)

[**Tabela 3 – Caso de uso: Manter catálogos de venda direta** 20](#_Toc447658559)

[**Tabela 4 – Caso de uso: Manter vendas** 21](#_Toc447658560)

[**Tabela 5 – Caso de uso: Manter clientes** 22](#_Toc447658561)

[**Tabela 6 – Caso de uso: Gerar relatórios** 23](#_Toc447658562)

[8 Diagrama de caso de uso geral 24](#_Toc447658563)

[9 Diagrama de Classe 25](#_Toc447658564)

[**9.1 ENTIDADES** 25](#_Toc447658565)

[**9.2 DATA ACCESS OBJECT** 26](#_Toc447658566)

[10 Diagramas de Atividades 27](#_Toc447658567)

[**10.1 Manter login** 27](#_Toc447658568)

[**10.2 Manter catálogos da venda tradicional** 28](#_Toc447658569)

[**10.3 Manter catálogos da venda direta** 29](#_Toc447658570)

[**10.4 Manter vendas** 30](#_Toc447658571)

[**10.5 Manter cliente** 31](#_Toc447658572)

[**10.6 Gerar relatórios** 32](#_Toc447658573)

[11 DIAGRAMA DE ENTIDADES E RELACIONAMENTOS 33](#_Toc447658574)

[12 CONSIDERAÇÕES FINAIS 34](#_Toc447658575)

[Referências 35](#_Toc447658576)

# **1 INTRODUÇÃO**

A região de Campos Belos – GO historicamente apresenta uma situação econômica precária. Os fatores que influenciam esse fraco contexto econômico são vários e vão do isolamento geográfico até o esquecimento político. Quem sofre mais com essa situação são as famílias, especialmente as mulheres, as quais para complementar a renda familiar e por falta de perspectiva de trabalho, geralmente recorrem ao negócio informal de porta em porta como alternativa honesta e digna de emprego.

Optando pelo sistema de venda direta, essas mulheres revendem seus produtos em contato direto com seus clientes, obtendo êxito nos lucros com benefício de trabalhar em horários flexíveis. É um sistema que oferece vantagem a todos os envolvidos, porém o controle de suas vendas se mostra de certa forma complicados , pois o revendedor não tem uma forma apropriada para armazenar os dados dos clientes, informações sobre o produto, sobre o que e quanto já vendeu, anotando tudo em cadernos, notas promissórias e outros meios.

Conforme destaca Kotler (2002) os revendedores que melhor sabem dominar a tecnologia são aqueles que tornam melhor o seu trabalho de forma transparente e eficiente. A tecnologia assume, neste novo milênio, relevante papel nas áreas de administração. Desequilibra a competitividade e é imprescindível para a obtenção de qualidade e produtividade. O estilo atual do modelo de gerenciamento é o maior causador de desperdícios, provocando grandes perdas, cuja gravidade não pode ser avaliada ou medida.

Percebe – se, portanto que existe uma necessidade de um sistema de gerenciamento de vendas, capaz de suprir essas dificuldades que o revendedor enfrenta no seu dia-a-dia. Neste sentido, fazendo o uso dos avanços tecnológicos e de todo um conhecimento adquirido buscou-se por meio deste projeto desenvolver um sistema de gestão de vendas domiciliares com o propósito de melhorar e agilizar nas atividades administrativas cotidianas do revendedor com as seguintes funções: manter informações sobre estoques de produtos, gerar relatórios gerenciais e geográficos sobre vendas, armazenar dados dos clientes e fornecedores de forma segura.

# **2 OBJETIVOS**

## **2.1 Geral**

Desenvolver um sistema para auxiliar revendedores domiciliares nas atividades de controle das vendas e no armazenamento dos dados dos clientes, utilizando relatórios e mapas geográficos.

## **2.2 Específico**

* Manter informações sobre estoque de produtos;
* Auxiliar nas atividades administrativas cotidianas do revendedor;
* Gerar relatórios gerenciais e geográficos sobre as vendas;
* Armazenar dados dos clientes e fornecedores;
* Possibilitar um ganho competitivo perante outros revendedores.

# **3 JUSTIFICATIVA**

Campos Belos – GO é uma região em que a população sofre muito com a carência de empregos e para minimizar o problema de desemprego e complementar a renda familiar, muitas pessoas optam pelo o sistema de venda direta, baseado no contato pessoal entre vendedores e compradores fora de um estabelecimento comercial fixo com o benefício de trabalhar em horário flexíveis. É um sistema que oferece vantagem a todos envolvidos.

As revendedoras têm o contato direto com seus clientes, podendo lucrar de duas formas: o revendedor compra o produto e o revende com uma margem de lucro; além dessa margem de lucro o revendedor que indicar outros revendedores também ganham uma porcentagem em cima dessas indicações.

Existem alguns meios para a prática dessas vendas, como: Porta-a-porta: o revendedor vai até a residência ou de trabalho do consumidor para mostrar e vender os produtos; Vendas por catálogos: o revendedor deixa o catálogo ou folheto na residência do consumidor e depois passa para pegar o (s) pedido (s); O revendedor promove uma reunião na casa de seus amigos e assim mostra e revende seus produtos aos convidados.

Como demonstrado percebe-se que o controle das vendas se mostra de certa forma complicada, uma vez que o revendedor se vale de anotações em cadernos, blocos e outros meios, dificultando muitas vezes a busca imediata de determinado produto.

O propósito deste trabalho é proporcionar meios mais eficazes que tornam a vida desses revendedores mais fácil e prático.

# **4 DESCRIÇÃO DO SISTEMA**

O “sistema de gestão de vendas domiciliares” (SGVD), foi desenvolvido na linguagem de programação Java, com banco de dados MySQL Workbench 5.2 CE, O Astah Community, para modelar o sistema e criar todos os diagramas, também foi utilizado o NetBeans IDE 8.1 para o desenvolvimento. O computador utilizado para o desenvolvimento do projeto possui o sistema operacional Windows 10 e Windows 7.

O sistema *web* poderá ser executado em qualquer equipamento que tenha instalado alguma versão do *Linux*, *Windows ou Mac,* necessitando somente de conexão com a internet e um navegador onde o usuário irá navegar pelo mesmo.

# **5 PLANO DE MARKETING**

## **5.1 Analise de mercado**

## **5.1.1 Estudo dos clientes**

Público-alvo: revendedores do Nordeste Goiano.

Os principais problemas que os revendedores enfrentam é a falta de organização dos dados, como (nome, endereço, telefone, cpf dos clientes e fornecedores, produtos vendidos, produtos em estoque) pois não conseguem organizar todos os dados de forma apropriada, por esse motivo a WLL Software desenvolve sistema de controle de vendas com o objetivo de auxiliar nas atividades cotidianas.

Área de abrangência: Todo Nordeste goiano e com objetivo futuro de atingir todo o

Brasil.

## **5.1.2 Estudo dos concorrentes**

Os concorrentes da empresa estão localizados em estados distantes o que dificulta o acesso à manutenção e assessoria para os produtos oferecidos. Os pontos fortes dos produtos da empresa em relação à concorrência, é um preço competitivo e um software com uma interface simples e fácil de instalar. Entretanto o sucesso com atendimento às necessidades reais dos revendedores da região é certo para a empresa.

## **5.1.3 Estudo dos fornecedores**

O estudo dos fornecedores foi feito através de pesquisas em lojas que oferecem produtos voltados para a informática.

A cidade de Campos Belos tem mercados que vai suprir as necessidades básicas da empresa. As formas de pagamento não são flexíveis, baseando-se no pagamento à vista ou antecipado. Porém, com uma relação próxima entre o fornecedor e a empresa, outras opções de pagamento podem ser abordadas.

Por ser uma empresa de produção de software não serão necessários fornecedores fixos.

## **5.1.4 Descrição do produto**

O produto é um software que irá auxiliar no processo de controle das vendas e facilitar o gerenciamento de suas atividades no armazenamento dos dados dos clientes como (nome, endereços, telefone, cpf), produtos vendidos, produto em estoque. Por se trabalhar com quantidades variáveis de mercadoria, existe uma grande quantidade de erros no processo de vendas, o que explica muitas vezes a variação na lucratividade e o seu pouco aproveitamento.

## **5.1.5 Slogan**



**“The Best”**

## **5.1.6 Estrutura de comercialização**

* Internet- Site especifico da empresa;
* Demonstração de uso dos produtos;

# **6 REQUISITOS**

## **6.1 Requisitos Funcionais**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Referencia** | **Definição** | **Descrição** | **Prioridade** |
| **RF01** | Manter login | O login deve ser efetuado para que o usuário tenha acesso as funcionalidades do sistema. | Alta |
| **RF02** | Manter catálogos de venda tradicional | Os produtos de venda tradicional devem ser cadastrados com suas respectivas informações (nome, código, quantidade, tamanho, preço). | Alta |
| **RF03** | Manter catálogos de venda direta | Os catálogos de venda direta devem ser cadastrados com suas respectivas informações (referencia, código, descrição, tamanho, quantidade, valor unitário, valor total). | Alta |
| **RF04** | Manter clientes | O cadastro dos clientes deve ser realizado com os seguintes atributos (nome, endereço, cpf, , telefone). | Alta |
| **RF05** | Manter vendas | Vendas devem ser registradas para ser possível a execução de entradas e saídas dos produtos. | Alta |
| **RF06** | Gerar relatórios | Gerar relatórios por (quantidade vendida, melhores clientes, data de compra). | Alta |
| **RF07** | Configurar forma pagamento | O cliente tem a opção de escolher sua melhor forma de pagamento tais como(cartão de crédito, boleto, avista). | Alta |

## **6.2 Requisitos não funcionais**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Referencia** | **Definição** | **Descrição** | **Prioridade** |
| **RF09** | Base de dados | A base de dados deve ser protegida, para acesso apenas pelo o usuário. | Alta |
| **RF10** | Sistema Operacional | O software deve ser operacionalizado no sistema *Linux*, *Windows ou Mac* . | Alta |
| **RF11** | Tempo de resposta | O tempo de resposta do sistema não deve ultrapassar 20 segundos | Alta |

# **7 DETALHAMENTO DE CASO DE USO**

## **Tabela 1 – Caso de uso: Manter login**

|  |  |
| --- | --- |
| **Identificador** | **UC01** |
| **Prioridade** | Alta |
| **Nome** | Manter login |
| **Ator** | Usuário do sistema |
| **Entrada** | Nome do usuário, senha |
| **Pré-condições** | Sistema inicializado |
| **Pós-condições** | O usuário terá acesso às funcionalidades do sistema |
| **Fluxo Principal** | |
| 1. O sistema solicita a funcionalidade “Manter login”.  2. O ator preenche o campo de login com o seu nome de usuário e senha.  3. O sistema faz a consulta no banco de dados e verifica se o login e senha estão cadastrados.  4. O usuário é autenticado. | |
| **Fluxo Alternativo: 3) O sistema faz a consulta no banco de dados e verifica se o login e senha estão cadastrados** | |
| * Caso o nome de usuário e senha não esteja presente no banco de dados: * O erro é informado ao usuário por meio de uma mensagem “nome de usuário ou senha inválida”. * O usuário poderá efetuar nova tentativa. | |

## **Tabela 2 – Caso de uso: Manter catálogos de venda tradicional**

|  |  |
| --- | --- |
| **Identificador** | **UC02** |
| **Prioridade** | Alta |
| **Nome** | Manter catálogos de venda tradicional |
| **Ator** | Usuário do sistema |
| **Entrada** | Nome, código, quantidade, tamanho, preço |
| **Pré-condições** | O usuário deve está logado no sistema |
| **Pós-condições** | Um novo produto de venda tradicional e cadastrado |
| **Fluxo Principal** | |
| 1. O ator solicita a funcionalidade “Manter catálogos de venda tradicional”.  2. O sistema exibe tela de cadastro com os campos necessários para preenchimento.  3. O ator insere as informações necessárias e clica na opção salvar.  4. O sistema valida os dados e cadastra um novo produto. | |
| **Fluxo Alternativo: 4) O sistema valida os dados e cadastra um novo produto.** | |
| * Campo obrigatório em branco. O sistema identifica que um campo obrigatório não foi preenchido. * O sistema retorna uma mensagem informando ao ator que é necessário preencher tal campo. * O sistema aguarda o preenchimento do campo. | |

## **Tabela 3 – Caso de uso: Manter catálogos de venda direta**

|  |  |
| --- | --- |
| **Identificador** | **UC03** |
| **Prioridade** | Alta |
| **Nome** | Manter catálogos de venda direta |
| **Ator** | Usuário do sistema |
| **Entrada** | Nome, código, quantidade, tamanho, preço |
| **Pré-condições** | O usuário deve está logado |
| **Pós-condições** | Produtos de venda tradicional cadastrados |
| **Fluxo Principal** | |
| 1. O ator solicita a funcionalidade “Manter catálogos de venda direta”.  2. O sistema exibe tela de cadastro com os campos necessários para preenchimento.  3. O ator insere as informações necessárias e clica na opção salvar.  4. O sistema valida os dados e cadastra um novo produto. | |
| **Fluxo Alternativo: 4) O sistema valida os dados e cadastra um novo produto.** | |
| * Campo obrigatório em branco. O sistema identifica que um campo obrigatório não foi preenchido. * O sistema retorna uma mensagem informando ao ator que é necessário preencher tal campo. * O sistema aguarda o preenchimento do campo. | |

## **Tabela 4 – Caso de uso: Manter vendas**

|  |  |
| --- | --- |
| **Identificador** | **UC04** |
| **Prioridade** | Alta |
| **Nome** | Manter vendas |
| **Ator** | Usuário do sistema |
| **Entrada** | Marca, descrição, quantidade |
| **Pré-condições** | O usuário deve está logado |
| **Pós-condições** | Uma nova venda registrada |
| **Fluxo Principal** | |
| 1. O ator solicita a funcionalidade “Manter vendas”.  2. O sistema exibe tela de registro com os campos necessários para preenchimento.  3. O ator insere as informações necessárias e clica na opção salvar.  4. O sistema valida os dados e registra uma nova venda. | |
| **Fluxo Alternativo: 4) O sistema valida os dados e registra um nova venda.** | |
| * Campo obrigatório em branco. O sistema identifica que um campo obrigatório não foi preenchido. * O sistema retorna uma mensagem informando ao ator que é necessário preencher tal campo. * O sistema aguarda o preenchimento do campo. | |

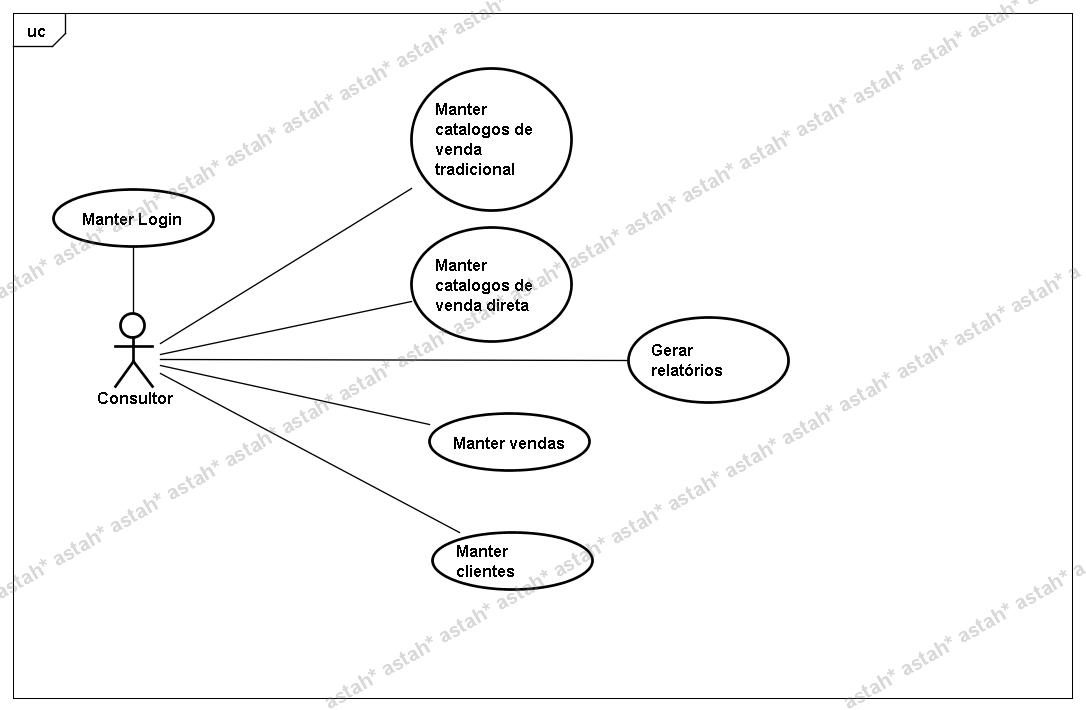
## **Tabela 5 – Caso de uso: Manter clientes**

|  |  |
| --- | --- |
| **Identificador** | **UC05** |
| **Prioridade** | Alta |
| **Nome** | Manter clientes |
| **Ator** | Usuário do sistema |
| **Entrada** | Nome, cpf, endereço, telefone |
| **Pré-condições** | O usuário deve está logado |
| **Pós-condições** | Um novo cliente e cadastrado |
| **Fluxo Principal** | |
| 1. O ator solicita a funcionalidade “Manter cliente”.  2. O sistema exibe tela de cadastro com os campos necessários para preenchimento.  3. O ator insere as informações necessárias e clica na opção salvar.  4. O sistema valida os dados e cadastra um novo cliente. | |
| **Fluxo Alternativo: 4) O sistema valida os dados e cadastra um novo cliente.** | |
| * Campo obrigatório em branco. O sistema identifica que um campo obrigatório não foi preenchido. * O sistema retorna uma mensagem informando ao ator que é necessário preencher tal campo. * O sistema aguarda o preenchimento do campo. | |

## **Tabela 6 – Caso de uso: Gerar relatórios**

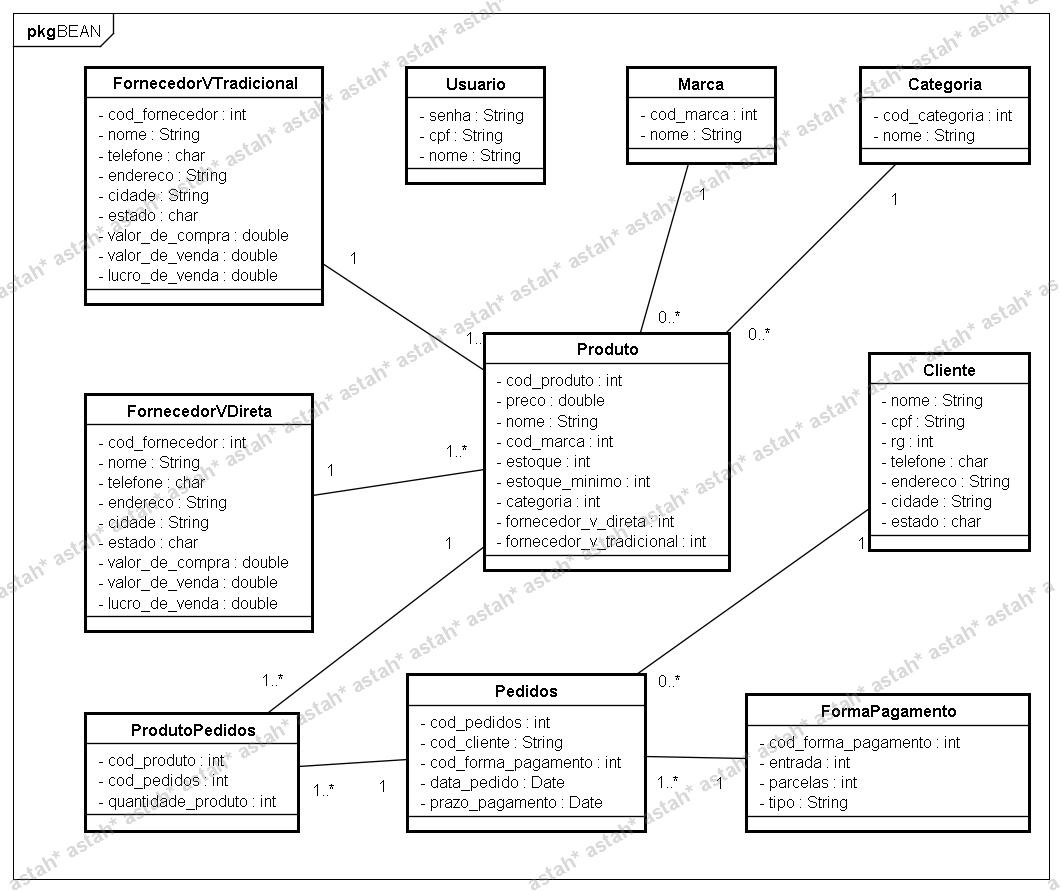
|  |  |
| --- | --- |
| **Identificador** | **UC06** |
| **Prioridade** | Alta |
| **Nome** | Gerar relatórios |
| **Ator** | Usuário do sistema |
| **Pré-condições** | O usuário deve está logado |
| **Pós-condições** | Um novo relatório e gerado |
| **Fluxo Principal** | |
| 1. No menu principal o usuário deverá clicar em "Gerar Relatórios";  2. O usuário deverá seleciona a categoria,  3. O usuário clicará em "Gerar Relatório";  4. O sistema verificará se os dados são consistentes;  5. O sistema exibirá o relatório. | |
| **Fluxo Alternativo 4)** **O sistema verificará se os dados são consistentes;** | |
| * Se não houver dados salvos. * O sistema informará ao usuário, insuficiência de dados; * O usuário poderá clicar no botão "Voltar", para ser redirecionar a tela "Inicial”. | |

# **8 DIAGRAMA DE CASO DE USO GERAL**

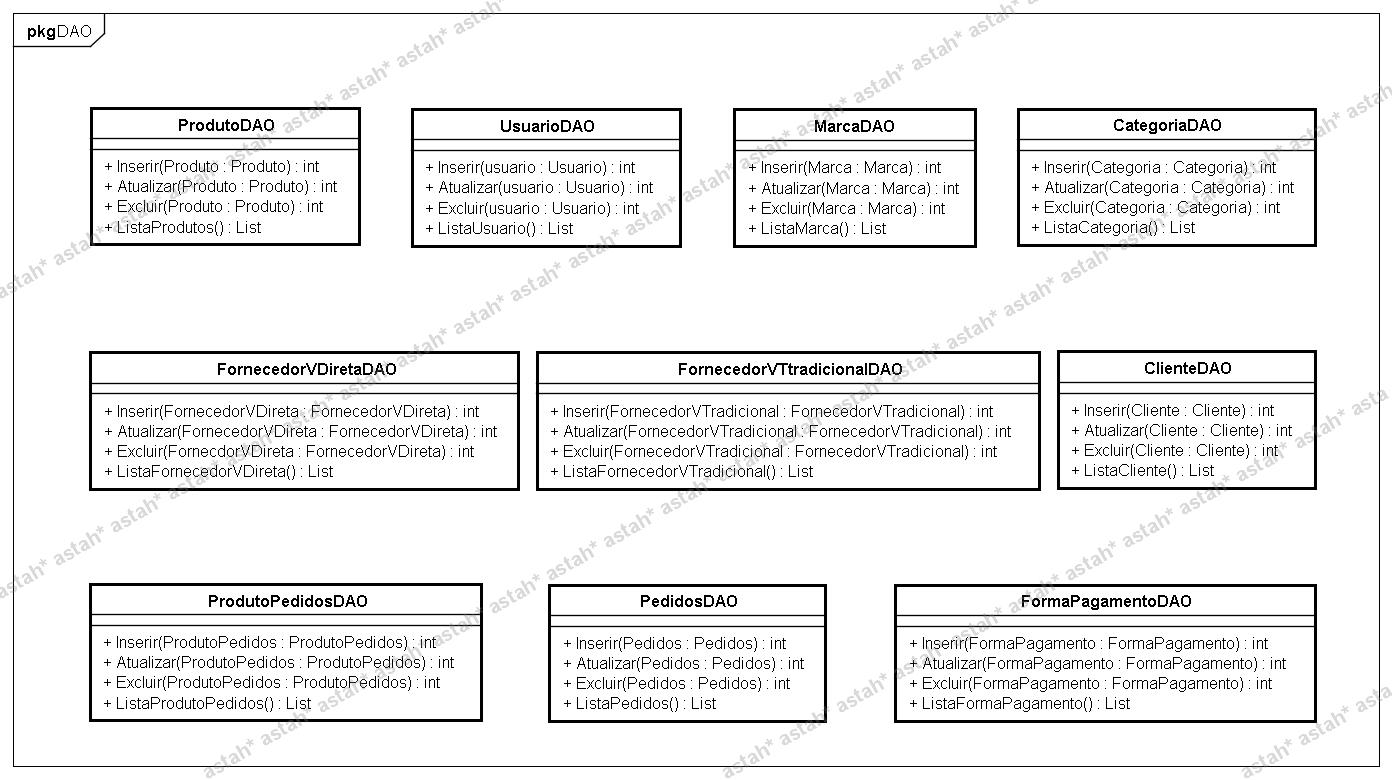


# **9 DIAGRAMA DE CLASSE**

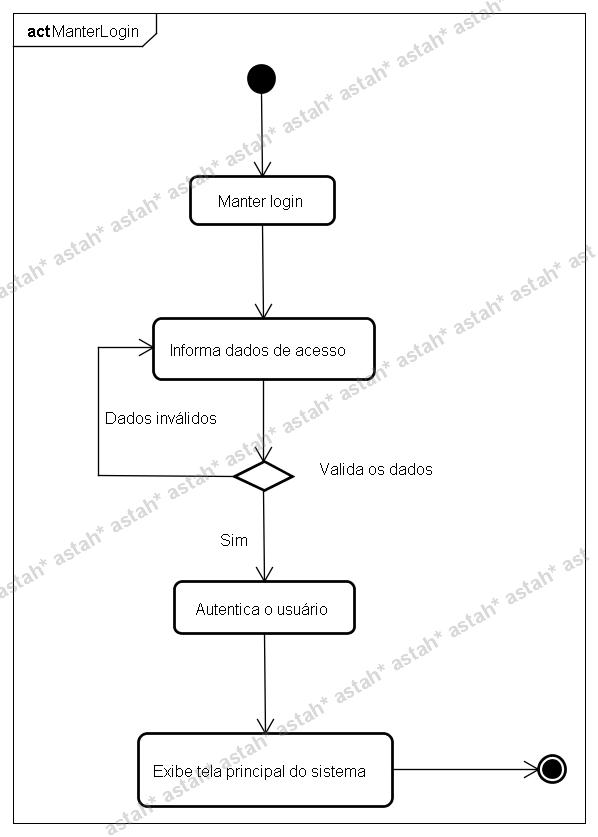
## **9.1 ENTIDADES**



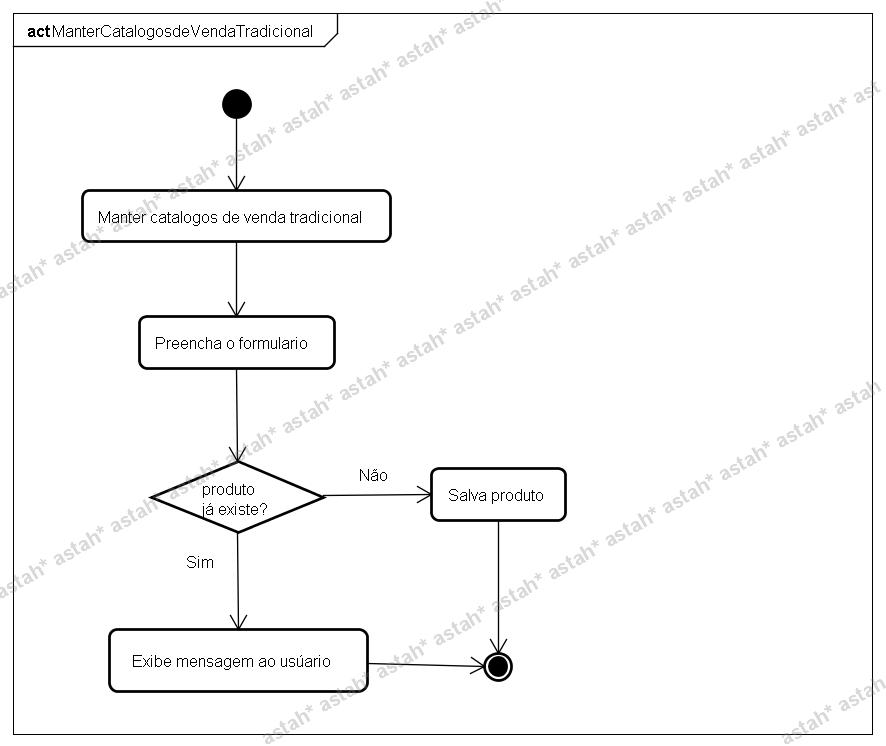
## **9.2 DATA ACCESS OBJECT**



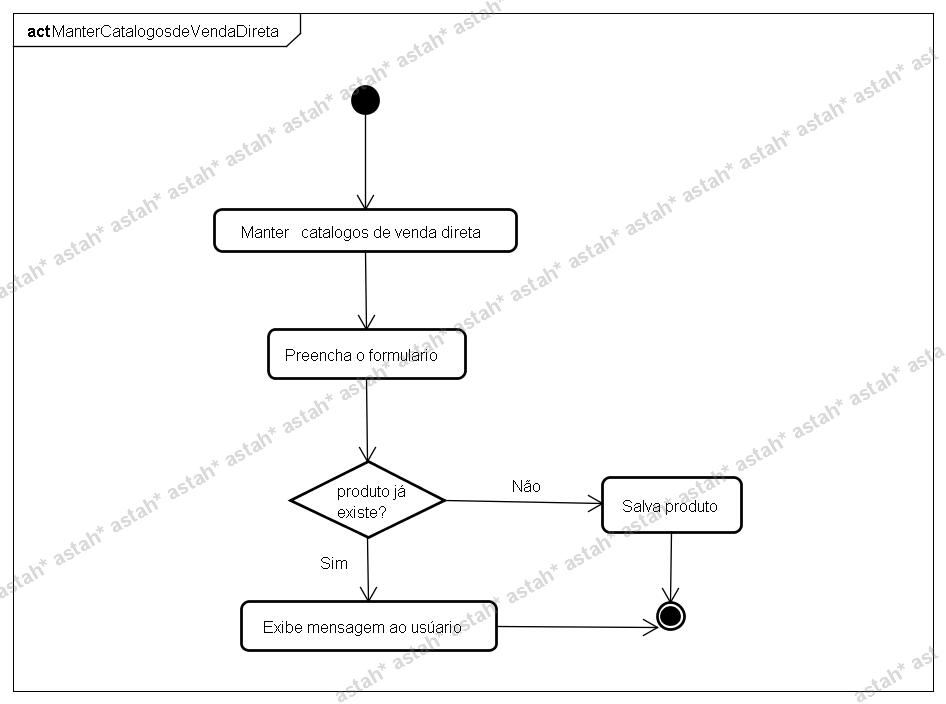
# **10 DIAGRAMAS DE ATIVIDADES**

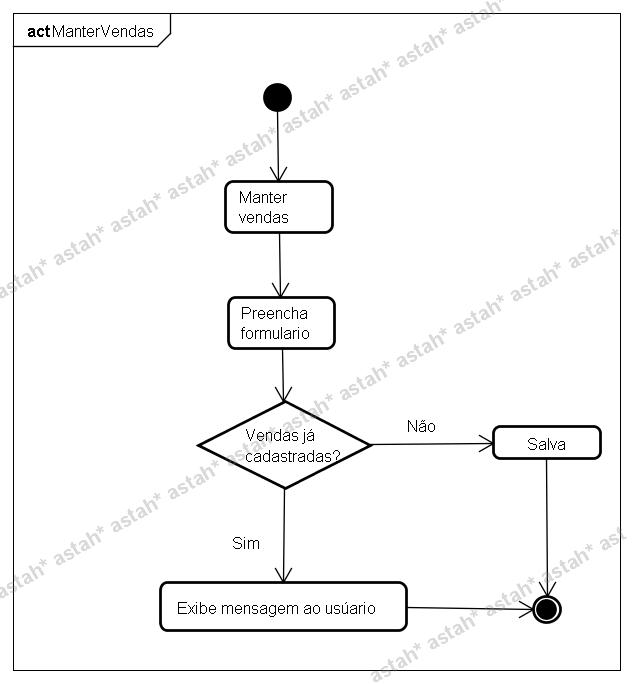
**10.1 Manter login**

## **10.2 Manter catálogos da venda tradicional**

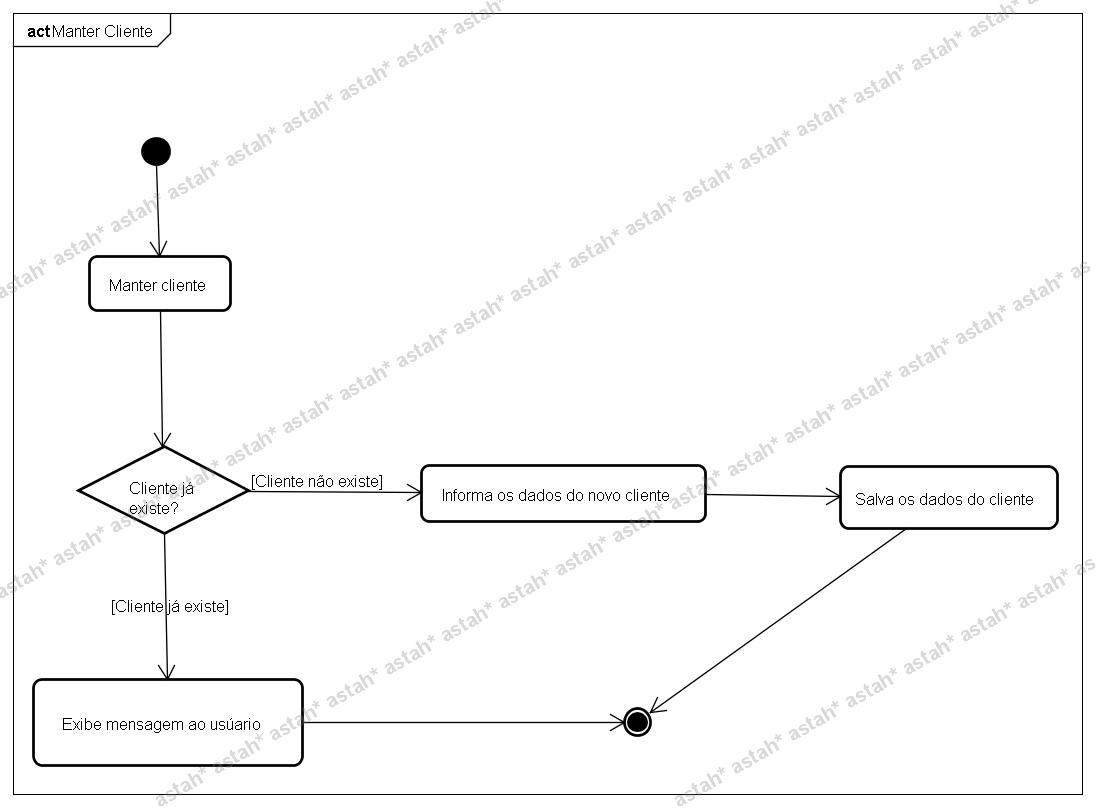


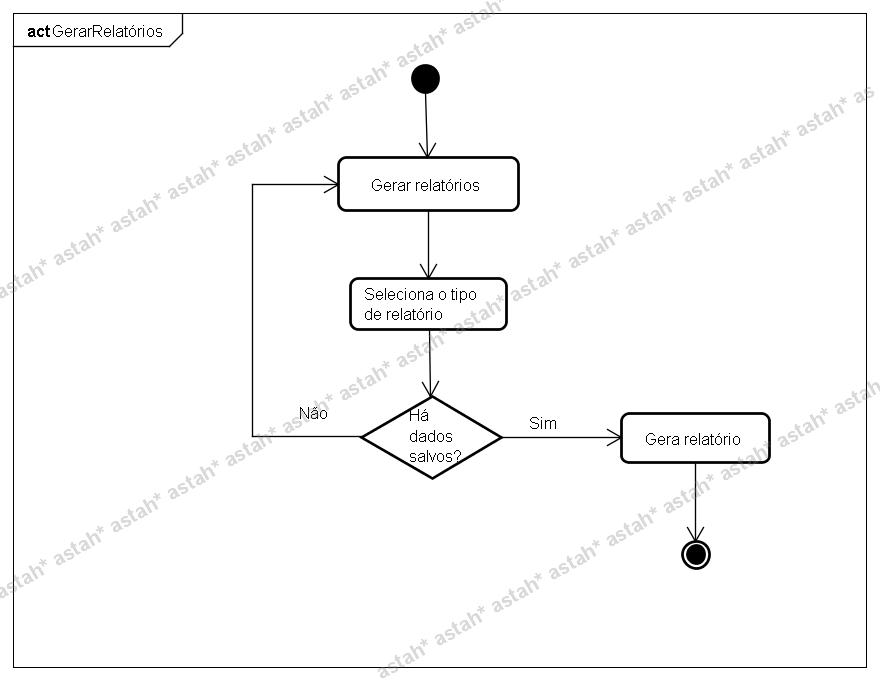
## **10.3 Manter catálogos da venda direta**



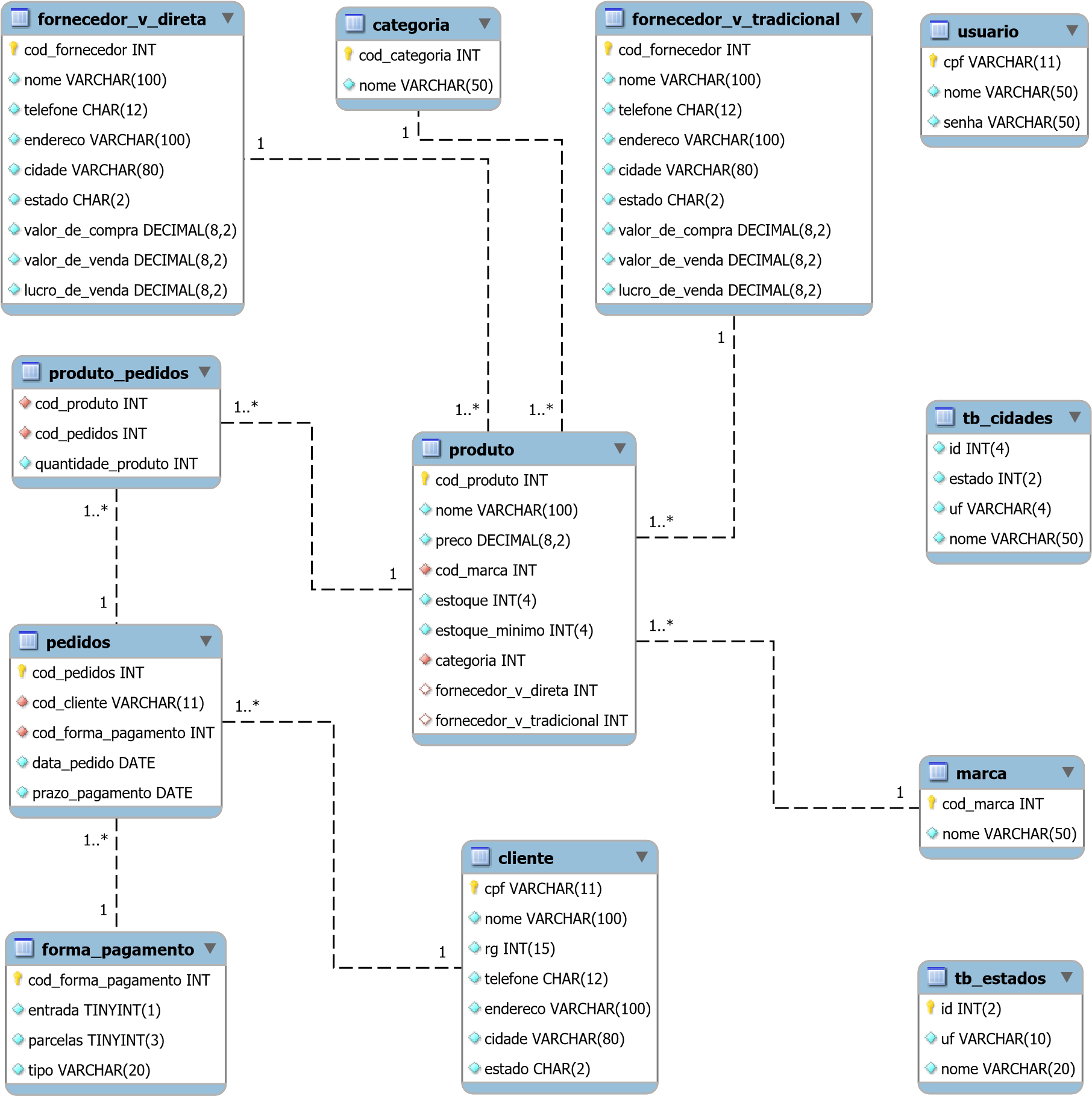
**10.4 Manter vendas**

## **10.5. Manter cliente**



**10.6 Gerar relatórios**

# **11 DIAGRAMA DE ENTIDADES E RELACIONAMENTOS**



# **12 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O presente projeto teve como objetivo desenvolver um sistema de gerenciamento de vendas que irá auxiliar o revendedor domiciliares nas atividades de controle das vendas, proporcionando um gerenciamento eficaz nos processos financeiros, armazenamento de informações e, possibilitando a monitoração dos serviços prestados.

Tornou-se necessário à utilização de um sistema informatizado, devido à grande demanda de clientes. Sendo que com o método tradicional, não seria possível suprir de forma ágil, simples e segura esses processos. Assim como foi apontado no início do trabalho, grande parte das informações é registrada manualmente, o que poderão ser danificadas ou perdidas facilmente.

O sistema poderá ser aprimorado ao logo do tempo, de acordo com as novas necessidades do usuário.

# **REFERÊNCIAS**

Portal Educação, O uso de tecnologia em vendas. Disponível em: <http: www.portaleducacao.com.br/administracao/artigos/36584/o-uso-de-tecnologia-em-vendas Acesso em 10 de Março de 2016.

ABEVD, Venda direta. Disponível em: < http://www.abevd.org.br/venda-direta Acesso em 23 de Março de 2016.