JUSTIFICATIVA

A pesquisa feita para desenvolver este sistema foi uma pesquisa exploratória com os revendedores autônomos da região de Campos Belos-GO. Conforme Oliveira (1999, p.134), pesquisa exploratória: “É a ênfase dada à descoberta de praticas ou diretrizes que precisam modificar-se na elaboração de alternativas que possam ser substituídas”. A pesquisa teve como objetivo, proporcionar maior familiaridade com o problema, para com isso torna-lo mais evidente, aprofundou-se em uma realidade especifica, e procurou captar as explicações e interpretações do que ocorre na realidade dos revendedores.

Antes de iniciar o trabalho, para colocar em prática o procedimento de um sistema de gestão venda direta, foi feito uma pesquisa para saber os problemas: O revendedor não tem o controle das vendas, clientes e fornecedores. Na pesquisa foi constatado, que todos os controles eram feito manualmente. Os erros são constantes uma vez que esses controles eram feitos em anotações, cadernos, blocos e outros meios, dificultando muitas vezes a busca imediata de determinado produto, cliente.

O uso de um sistema de gestão de vendas possibilitará aos revendedores solução de problemas frequente de forma ágil e dinâmica, ajudando na administração do seu negócio e tornando possível ter um controle ao todo.

Neste caso, notou-se a necessidade de desenvolver o Sistema de Gestão de Venda Direta para auxiliar no processo de cadastro e controle das informações das vendas, clientes, fornecedores. Facilitando na busca de informações do mesmo.