

SISTAVEM – SISTEMA PARA CONTROLE DE VENDAS

PERIPOLLI, T.¹
GOMES, E. I.²
MODESTO, L. R.³
RANDO, D. R.⁴

RESUMO

Nos dias atuais, ainda nos deparamos com muitas empresas nos diversos setores do mercado de vendas, que por medo do novo, não se aventuram na área da informatização, optando por gerenciar suas organizações à moda antiga, ou seja, sem o auxílio de softwares. Deste modo, este trabalho tem por objetivo apresentar um software para gerenciamento das vendas de uma Fábrica de Móveis. Diante disso, buscou-se, por meio de pesquisa bibliográfica e reuniões com os clientes, tendo como finalidade a realização da coleta dos requisitos funcionais e não funcionais, um material que fosse fundamental e servisse como base para a criação do sistema proposto. Concluiu-se que o sistema criado é viável, porque atende as necessidades do cliente e o auxilia na realização de suas vendas.

Palavras-chave: Informatização. Vantagens. Sistema de vendas.

ABSTRACT

Nowadays, we are still faced with many companies in the various sectors of the sales market, who for fear of the new, do not venture in the area of computerization, choosing to manage their organizations the old fashion, that is, without the aid of software. In this way this work aims to present software for managing the sales of a Furniture Factory. Therefore, through bibliographic research and meetings with clients, the purpose of the collection of functional and non-functional requirements was to obtain a material that was fundamental and would serve as a basis for the creation of the proposed system. It was concluded that the System created is feasible because it meets the needs of the customer and assists in the realization of its sales.

Keywords: Computerization. Benefits. Sales system.

INTRODUÇÃO

¹ Tales Peripolli, Discente. Faculdade de Apucarana, 2018. E-mail: tales.peripolli@hotmail.com

² Éder Yvan Gomes. Docente. Faculdade de Apucarana, 2018. E-mail: eder.gomes@fap.com.br

³ Lisandro Rogério Modesto - Docente/Coorientador Doutor do Curso de Bacharelado em Sistemas de Informação da Faculdade de Apucarana – FAP

⁴ Déverson Rogério Rando - Docente/Coorientador Mestre do Curso de Bacharelado em Sistemas de Informação da Faculdade de Apucarana – FAP

Nos últimos anos, a atividade de vendas tem sido cada vez mais valorizada e reconhecida no mercado, assumindo um papel fundamental na prestação de serviços. Isso se dá, pelo auxílio de software de qualidade e de funcionários capacitados. Dentro desse contexto, software de qualidade para Sistemas de Controle de Vendas são o cerne do sucesso para qualquer empresa.

A grande maioria das empresas ainda desconhece os softwares para gerenciamento de vendas, e acabam gerenciando suas organizações de uma maneira arcaica, lenta e, muitas vezes, falha.

As empresas na sua quase totalidade, necessitam de software que seja confiável, ao passo que suas informações não sejam prejudicadas. Conforme Sommerville (2007), para atender a esta necessidade observamos que existem quatro dimensões de confiança: disponibilidade que é a capacidade do sistema fornecer serviços quando solicitados, confiabilidade que é onde o sistema fornece serviços conforme o especificado, segurança que é a capacidade do sistema operar sem falhas catastróficas e a proteção onde nada mais é, a capacidade do sistema proteger-se contra instruções acidentais ou intencionais.

Mas afinal, como um sistema de vendas é importante para uma empresa?

Os Sistemas para Controle de Vendas ainda são responsáveis por controlar clientes, compras, vendas, estoque e a parte financeira, trazendo agilidade e presteza para a organização que o utiliza.

A gerência efetiva, confiável, segura e rápida de uma empresa só é possível ser realizada com a utilização de sistemas de informação, porque os sistemas são mais vantajosos em relação aos seres humanos, dessa maneira diversas empresas preferem utilizar softwares para obterem vantagem e competirem no mercado atual.

Além disso, a criação de um sistema desse porte, demanda muita pesquisa, qualificação profissional e uma conversa clara com o cliente. Segundo Lakatos e Marconi (2002, p. 24), “toda pesquisa deve ter um objetivo determinado para saber o que se vai procurar e o que se pretende alcançar”. Deste modo, este trabalho tem por meta realizar uma pesquisa na literatura, com o objetivo de estudo e de criação de um Sistema para Controle de Vendas de uma pequena fábrica de móveis.

OBJETIVOS

Um sistema de vendas, em suma, é construído com a finalidade de controlar os clientes de uma empresa, as compras e as vendas que a organização realiza, cadastrar ordens de serviço para um melhor suporte aos clientes e emitir diversos relatórios para o administrador da organização saber onde melhorar e no que investir.

Assim sendo, o cliente em questão necessita de um software de qualidade, onde sua fábrica de móveis, possa ter um maior controle das vendas. Dessa maneira, foi realizada a criação do SISTAVEM, sistema este que realiza todas as atividades listadas anteriormente e vai além, pois, no mesmo é possível criar etiquetas com código de barras para que se tenha um maior controle no momento da venda e da inclusão do produto no sistema.

METODOLOGIA

Para Sommerville (2007), definição de requisitos de sistema especificam as funções do sistema e suas propriedades essenciais e desejáveis. Portanto, na análise de requisitos de software, a criação das definições dos requisitos desejados geralmente envolve consultas aos clientes e usuários finais do sistema, sendo assim usamos a seguinte metodologia.

A metodologia utilizada para atingir o objetivo da criação deste software foi a metodologia da pesquisa qualitativa e para a coleta de dados foram utilizados os seguintes procedimentos:

- a) Entrevistas com o proprietário da empresa, conduzidas com roteiro de questões pré-definidas, tendo suas respostas anotadas;
- b) Questionário padrão, mediante questões objetivas referentes à rotina da empresa;
- c) Estudo da literatura e das ferramentas de criação de software.

Com base nos dados coletados, foi realizada a elaboração de alguns diagramas, a fim de ilustrar a necessidade do cliente de uma maneira mais intuitiva para facilitar o entendimento mútuo e chegarmos a um denominador comum.

Com isso o sistema SISTAVEM é capaz de gerenciar a empresa de maneira excepcional, porque ele é capaz de gerar relatórios, para o empresário saber onde

está pecando, realiza também o controle efetivo dos clientes, funcionários e das vendas.

Na parte financeira, controla as mais diversas formas de pagamento, desde carnê até cartão de crédito. Além disso, controla as ordens de serviços criadas e as sanadas.

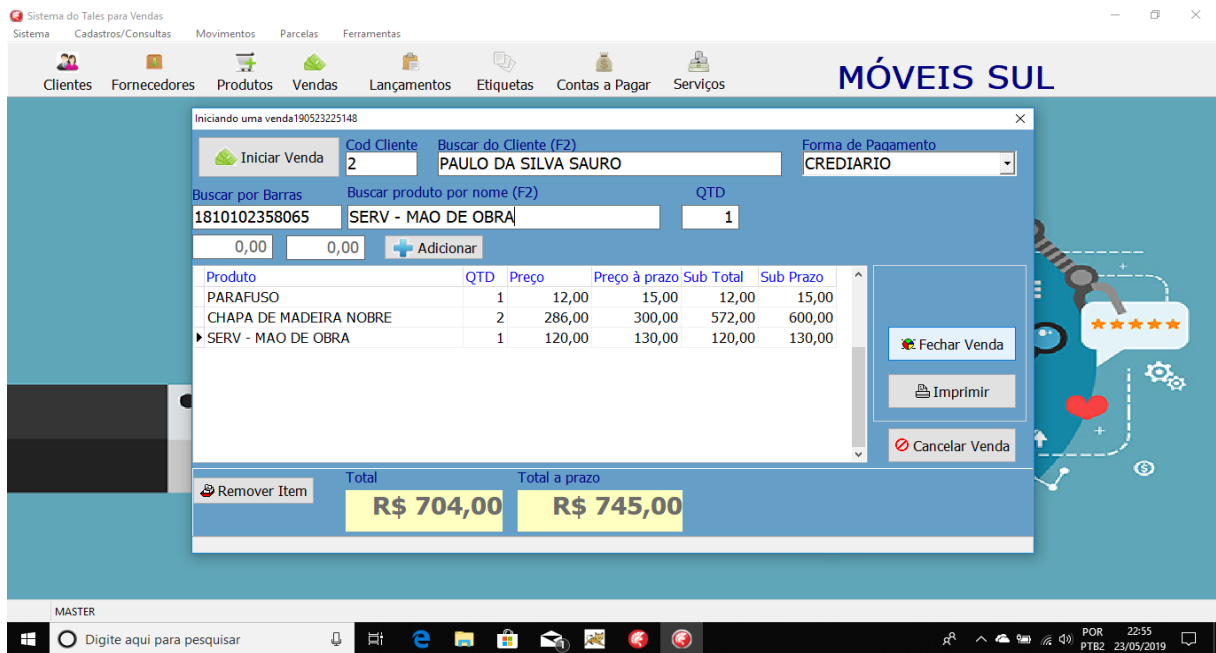
Para essa criação chegar no padrão desejado pelo cliente, foi necessário o uso de várias ferramentas, tais como: Embarcadero XE 6 Delphi que utiliza a Linguagem Pascal e o banco de dados MySQL.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Para Sommerville (2007), os desafios da engenharia de software são: desafio da heterogeneidade que consiste em criar técnicas para a construção de um sistema confiável e que seja flexível; o desafio da entrega que foi o mais temido, pois as técnicas tradicionais de engenharia demandam tempo e as empresas mudam constantemente ao passo que o software deve acompanhar esta mudança, sem perder qualidade; e o desafio da confiança que é o desenvolvimento de técnicas que mostrem que o sistema pode ter a confiança de seus usuários.

Como resultado da pesquisa foi desenvolvido o produto de software, mostrado nas imagens abaixo.

Figura 1 – Tela de vendas do sistema criado



Fonte: Autor do trabalho (2019).

Figura 2 – Tela para cadastrar de ordens de serviços



Fonte: Autor do trabalho (2019).

Ainda para mensurarmos o nível de satisfação do cliente e a melhoria do software utilizou-se o método de processo de medição.

O processo de medição deve quantificar a qualidade e a produtividade do processo, bem como medir o impacto de ferramentas, métodos e técnicas de melhoria de qualidade e produtividade do processo, fornecendo uma base quantitativa para a avaliação das iniciativas da melhoria do processo e, conseqüentemente, promovendo sua melhoria contínua. (WEBER; ROCHA; NASCIMENTO, 2001, p. 27).

Do mesmo modo, as medições, são fundamentais para a criação de um software de qualidade.

Por conseguinte, após a implantação do sistema SISTAVEM a empresa decolou, pois, a entrada e a saída dos produtos é controlada de maneira satisfatória, os relatórios auxiliam no crescimento da empresa e na estratégia para os negócios, as ordens de serviço são controladas de maneira eficaz não deixando nenhum cliente no prejuízo. Sendo assim, as vendas da empresa aumentaram e os clientes estão muito mais satisfeitos, tendo em vista o não acontecimento de atrasos nas entregas dos produtos.

CONCLUSÃO

Baseado no estudo e análise das diversas literaturas e feedbacks do cliente, chegamos à conclusão que o SISTAVEM atende às necessidades da empresa, dando suporte aos clientes e aos gestores, realizando o controle efetivo das vendas.

Além disso, após as reuniões com os gestores da fábrica de móveis em questão, ficou claro a satisfação dos funcionários que trabalham com mais entusiasmo e dos clientes que se sentem melhores atendidos e voltam mais vezes na empresa.

E, por fim, evidenciou a importância que um sistema para Controle de Vendas desempenha em uma empresa, uma vez que cabe a ele saber gerenciar a organização nas suas diversas necessidades, de modo eficiente e seguro, visando o crescimento pleno da empresa. Em outras palavras, um sistema de informação de qualidade é sinônimo de uma empresa de sucesso.

REFERÊNCIAS

BRENNER, Eliana de Moraes; JESUS, Dalena Maria Nascimento de. **Manual de Planejamento e Apresentação de Trabalhos Acadêmicos**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa:** planejamento e execução de pesquisas, amostragem e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

SOMMERVILLE, Ian. **Engenharia de Software.** 8 ed. São Paulo: Pearson Addison-Wesley, 2007.

WEBER, Kival Chaves; ROCHA, Ana Regina Cavalcante da; NASCIMENTO, Célia Joseli do. **Qualidade e Produtividade em Software.** 4. ed. São Paulo: Makron Books, 2001.