

Fundação Universidade Regional de Blumenau
Centro de Ciências Exatas e Naturais
Departamento de Sistemas e Computação

***Sistema de Informação Gerencial
para Controle de Vendas para
Distribuidoras de Produtos
Alimentícios***

Acadêmica : Franciele F. Lorena

Orientador : Ricardo Alencar de Azambuja

Roteiro de Apresentação

- **Introdução**
- **Objetivo**
- **Sistemas de Informações (SI)**
- **Sistema de Informações Gerencial (SIG)**
- **Tecnologias Aplicadas no Trabalho**
- **Especificação**
- **Implementação**
- **Conclusão**

Introdução

- Com os mercados altamente competitivos, é fundamental que os administradores tenham grande dificuldade na tomada de suas decisões. Para isso é necessário que os mesmos tenham em mãos informações precisas e atualizadas.

Objetivo

- Desenvolver um Sistema de Informação Gerencial para controle de vendas em distribuidoras de produtos alimentícios, com intuito de auxiliar o administrador a obter informações mais precisas.

Sistemas de Informação

- Os sistemas de informação são vários elementos combinados da melhor maneira, para atingir determinado objetivo. Estes elementos são a informação, os recursos humanos, as tecnologias de informação e as práticas de trabalho. Os sistemas de informação são uma forma de proporcionar aos executivos informações precisas e atualizadas.

Sistemas de Informação

● TIPOS

- Sistema de Informação Gerencial (SIG);
- Sistema de Informação de Suporte a Tomada de Decisão (SSTD);
- Sistema de Informação de Tarefas Especializadas (STE);
- Sistema de Automação de Escritórios (SAE);
- Sistema de Processamento de Transações (SPT);
- Sistemas de Informação para Executivos (EIS).

Sistema de Informação Gerencial (SIG)

- Segundo Oliveira (1992), SIG é processo de transformação de dados que são utilizadas na estrutura decisória da empresa.

Sistema de Informação Gerencial (SIG)

● CARACTERÍSTICAS

- métodos organizados para prover informações passadas, presentes e futuras, relacionadas com as operações internas e o serviço de inteligências externa;
- serve de suporte para as funções de planejamento, controle e operação de uma empresa através do fornecimento de informações no padrão de tempo;

Sistema de Informação Gerencial (SIG)

- CARACTERÍSTICAS (continuação)
 - oferece condições para que as organizações possam executar desde uma pequena melhoria na produtividade até uma redução da centralização das tomadas de decisões.

Sistema de Informação Gerencial (SIG)

- Fases do SIG:

- a) fase de conceituação;
- b) fase do levantamento e análise;
- c) fase de estruturação;
- d) fase de implementação e avaliação.

Distribuidora Alimentícia

Consiste na compra de diversos produtos do ramo alimentar, de determinadas empresas e revende, buscando suprir as necessidades da população no que se refere a alimentos.

Tecnologias Aplicadas ao Trabalho

- Ferramenta Case PowerDesigner
- Banco de dados Access
- Linguagem Visual Basic 6.0

Especificação

- Fase 1 - Conceituação

Nesta fase de desenvolvimento do SIG foram identificadas informações e dados necessários para o desenvolvimento, através de reuniões e entrevistas com o administrador da distribuidora.

- Fase 2 – Levantamento

Nesta fase foram identificadas as informações relacionadas ao processo de tomada de decisões e o fluxo de dados das informações. Foi definido que tipo de informações o sistema forneceria, quais os cadastros envolvidos e quais os processos que seriam tratados.

Especificação

- Fase 3 – Estruturação

Na fase de estruturação do SIG foram construídas as telas do sistema, para efetuar os cadastros, para fazer o controle de processos como, por exemplo, fechamento de caixa e apresentação de consulta a relatórios e gráficos. Da mesma forma foram definidos os conteúdos das tabelas do diagrama de entidade relacionamento e também ocorreu a implementação e os testes.

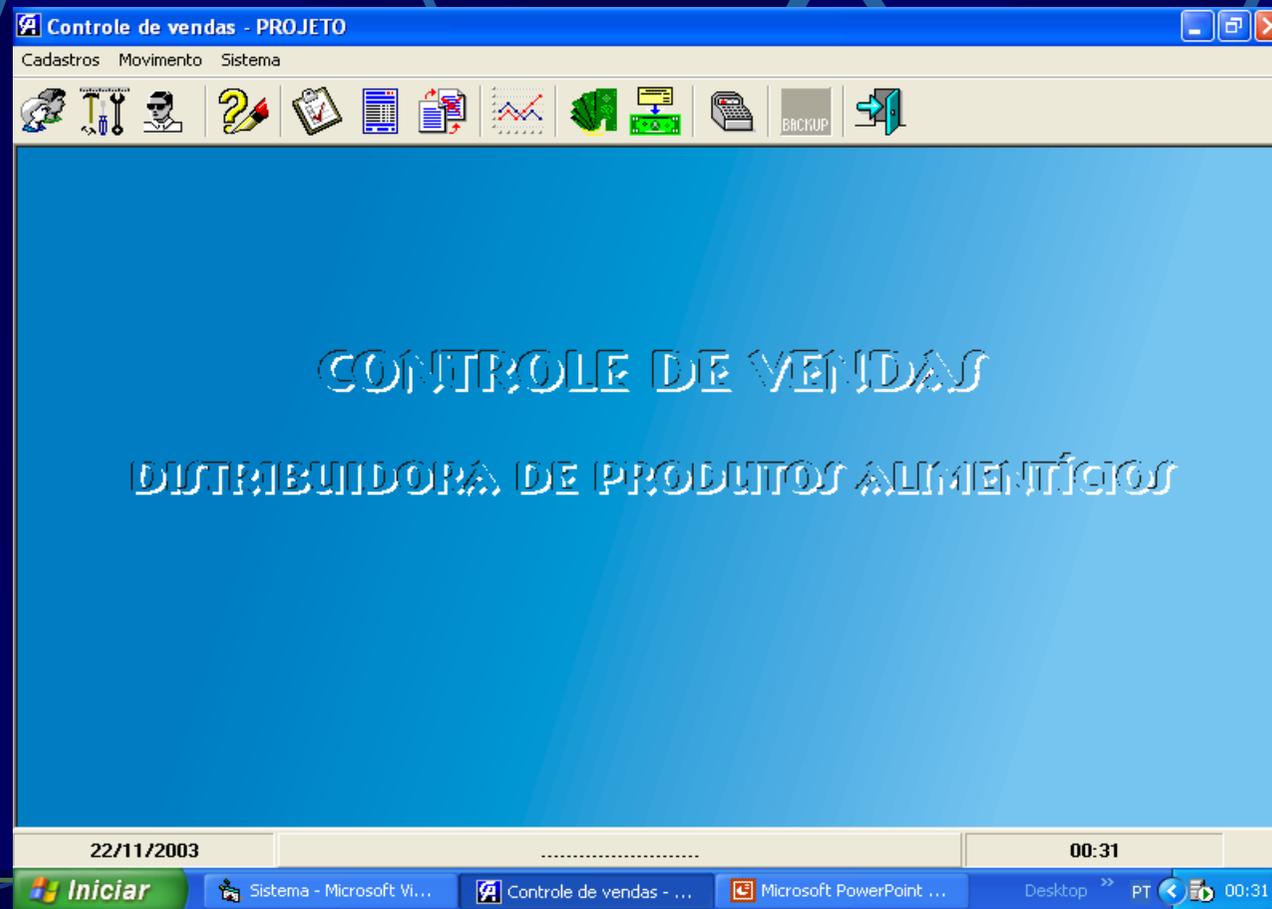
Implementação

- Fase 4 – Implantação

Esta fase é a implantação do sistema, ou seja, o sistema está pronto para ser implantado em uma distribuidora alimentícia, após a apresentação do mesmo.

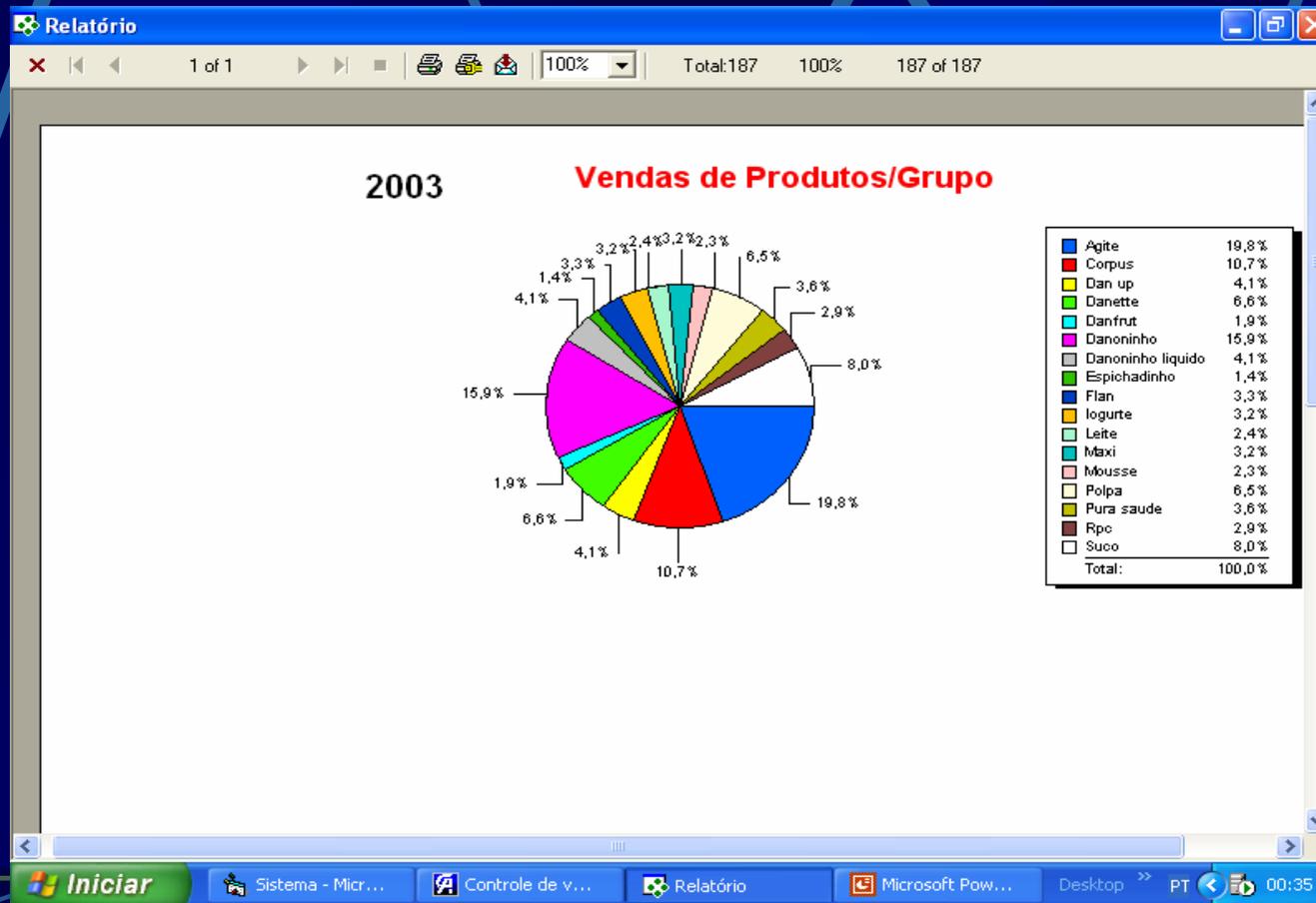
Implementação

● Tela de Apresentação



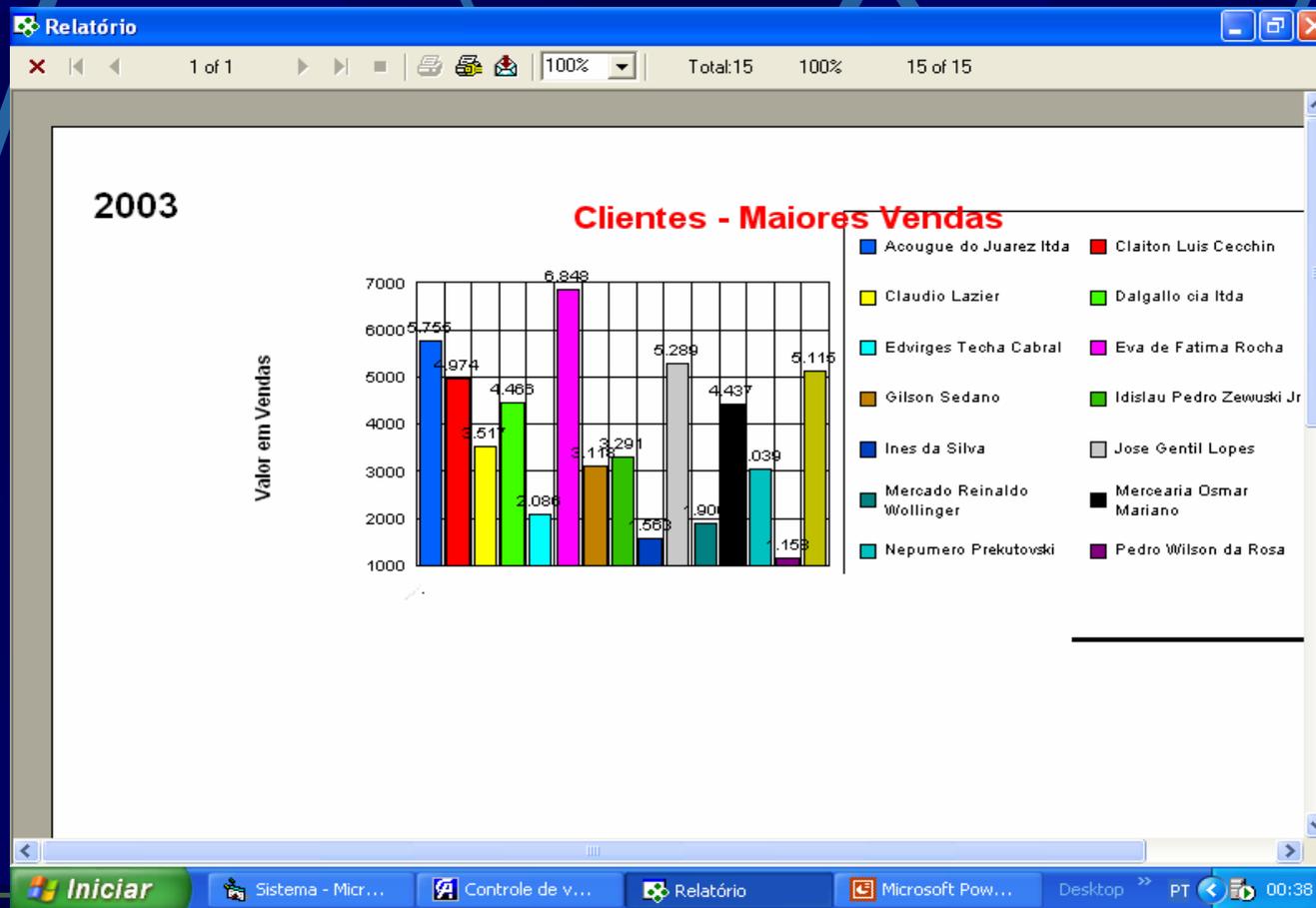
Implementação

Gráfico de Vendas de Produtos por Grupo



Implementação

● Clientes de Maior Venda



Conclusão

- A aplicação do SIG neste trabalho foi muito importante para o controle das operações efetuadas na distribuidora. A facilidade para visualizar as informações e a realização de consultas aos dados, possibilitou uma tomada de decisão mais eficaz por parte do administrador.
- O uso das fases de desenvolvimento do SIG mostrou-se eficiente nos processos, permitindo o administrador obter informações gerenciais através de relatórios e gráficos, de acordo com sua necessidade.

FIM

MUITO OBRIGADO PELA ATENÇÃO DE
TODOS!