

FERRAMENTA DE VENDAS – MELHORIA NO PROCESSO DE VENDAS DAS MÁQUINAS DE CAFÉ EXPRESSO NA EMPRESA SOCIEDADE DO CAFÉ

Aluno(a): Babiton Rangel Pacher

Orientador: Marcel Hugo

Roteiro

- Introdução
- Objetivos
- Fundamentação Teórica
- Trabalhos Correlatos
- Requisitos
- Especificação
- Implementação
- Operacionalidade da Implementação
- Resultados e Discussões
- Conclusão
- Extensões

Introdução

- O desenvolvimento do trabalho surgiu devido a necessidade de melhoria interna no processo de venda na empresa Sociedade do Café
- Disponibilizar uma ferramenta para apoiar o processo de venda, inicialmente estabelecendo o processo de vendas da fase de pré-venda até pós-venda

Objetivos

- Criar o processo de vendas determinando suas fases desde a pré-venda até a pós-venda
- Desenvolver um software que apoie as atividades de vendas estabelecidas
- Validar a solução proposta junto ao gerente de vendas da empresa

Fundamentação Teórica

GESTÃO DE PROCESSOS

- Aperfeiçoamento de processo – melhoria contínua do processo
- Controle sobre as operações
- Mapeamento de processos
- Sequência operacional

TECNOLOGIA NAS PEQUENAS EMPRESAS

- Acompanhar a exigência do mercado
- Disponibilizar ferramentas web
- Familiarizando as tecnologias para seu mercado de atuação
- Auxiliando o seu desenvolvimento interno

GESTÃO DA INFORMAÇÃO

- Apoiar o desenvolvimento das atividades e tarefas cotidianas e o processo decisório
- Práticas Organizacionais
- Grau de incerteza
- Compartilhamento da informação

Trabalhos Correlatos

Trabalhos Correlatos

- Paulillo (2016) – como criar um processo de vendas
 - Processo de vendas definido
 - Analise do tempo de venda
 - Dados para tomada de decisão
 - Coleta de informações e dados
 - Fluxo de vendas

Trabalhos Correlatos

- Egestor (2016) - otimização de processos: sistemas gestão focado em vendas
 - Coleta de informação e armazenamento
 - Dados para tomada de decisão
 - Fluxo de venda

Trabalhos Correlatos

- **Gestão online (2018) – plataforma em nuvem**
 - Dados para tomada de decisão
 - Coleta de informações e dados
 - Fluxo de venda

Requisitos

- A ferramenta deve permitir o cadastro de cliente e atualizações (RF)
- A ferramenta deve permitir o cadastro de vendedor (RF)
- A ferramenta deve permitir o cadastro de bebidas (RF)
- A ferramenta deve permitir o cadastro de máquinas com acessórios (RF)

Requisitos

- A ferramenta deve permitir criar segmentos e portes de atendimento (RF)
- A ferramenta deve permitir inserir cliente na fila de prospecção, negociação e elaboração de contrato (RF)
- A ferramenta deve permitir criar pedido (RF)
- A ferramenta deve permitir consultas nas filas de prospecção, negociação, elaboração de contrato e pedido (RF)

Requisitos

- A ferramenta deve ser desenvolvida na ferramenta CASE Genexus (RNF)
- A ferramenta deve ser desenvolvida na linguagem de programação Java (RNF)
- A ferramenta deve utilizar o Banco de Dados SQL Server para armazenamento dos dados (RNF)
- A ferramenta deve disponibilizar interface por meio de um navegador web que trabalhe com responsividade (RNF)

Especificação

- **Diagrama de casos de usos:** funcionalidades que os atores Vendedor e Gerente podem realizar na ferramenta
- **Diagrama de atividade:** apresentação do processo de vendas definido

Diagrama de caso de uso

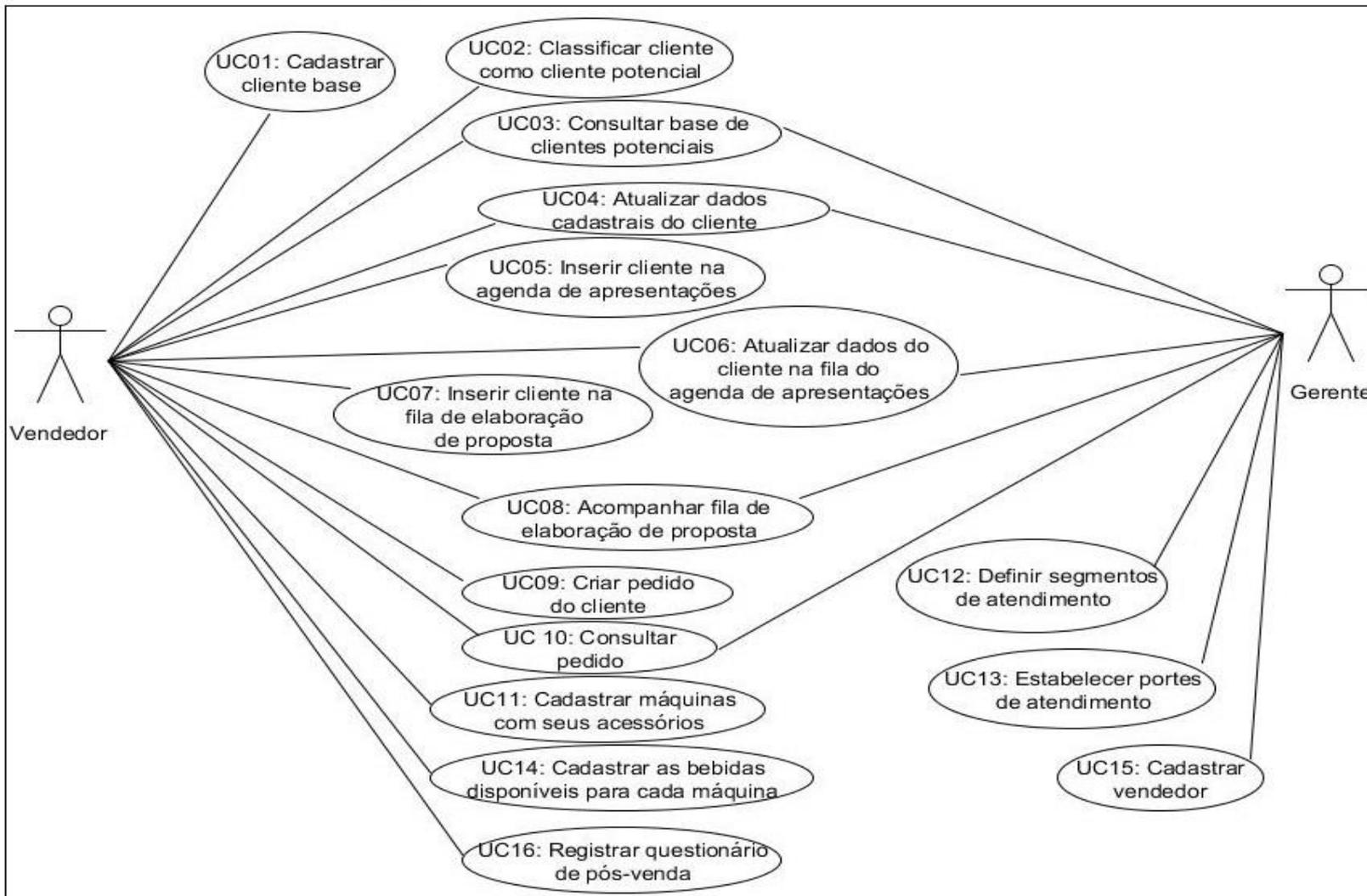


Diagrama de atividade - A

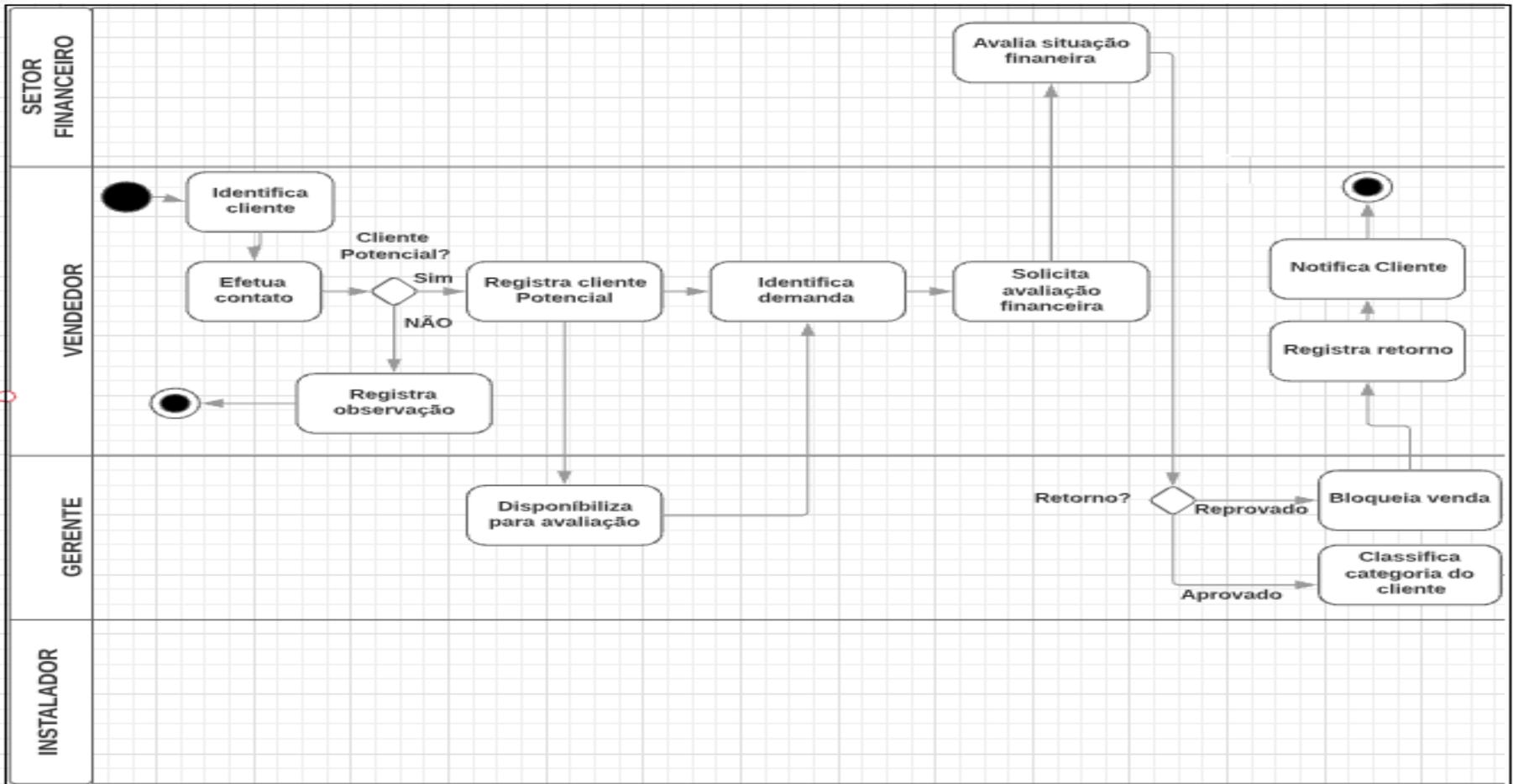


Diagrama de atividade - B

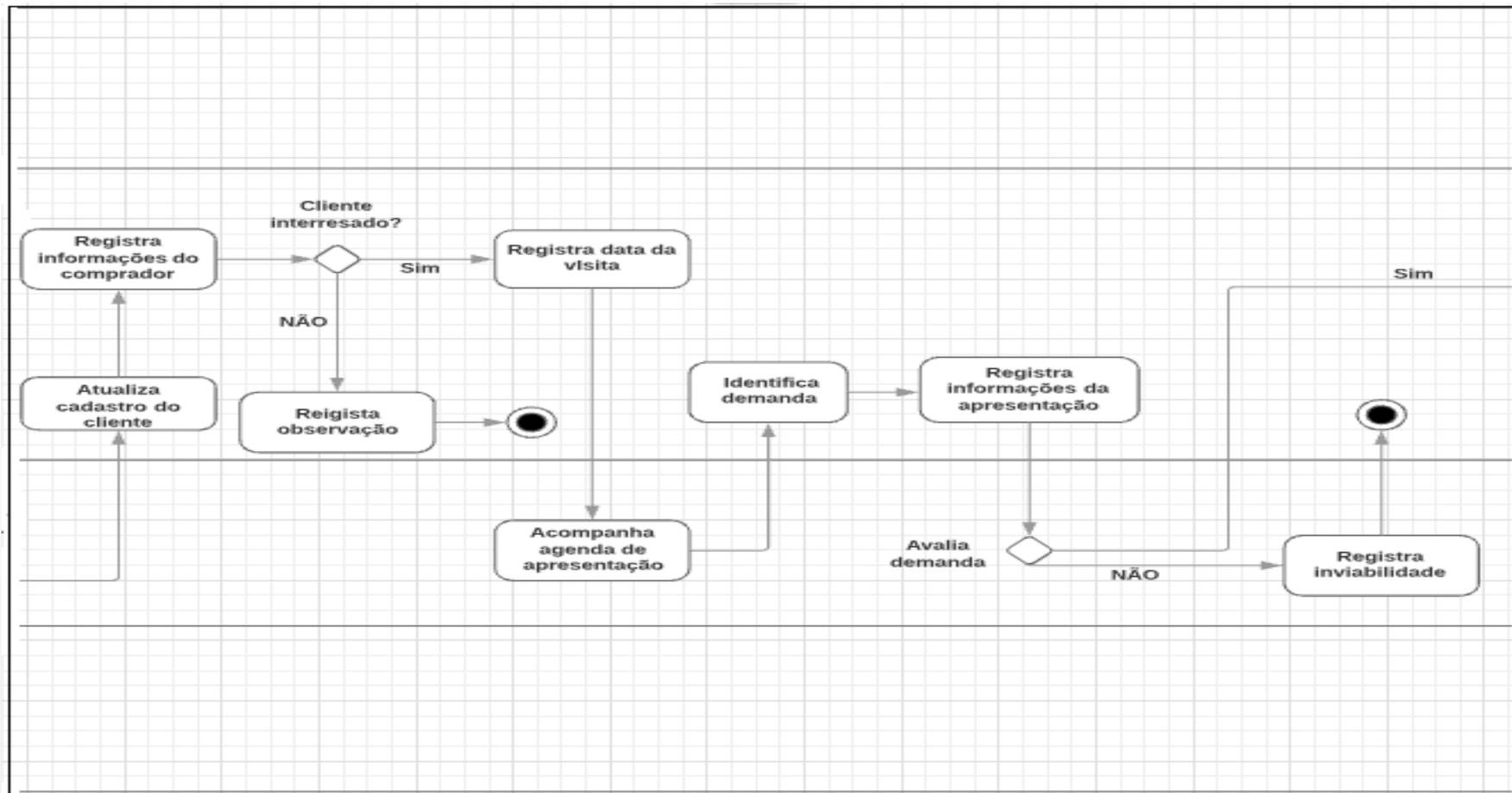


Diagrama de atividade - C

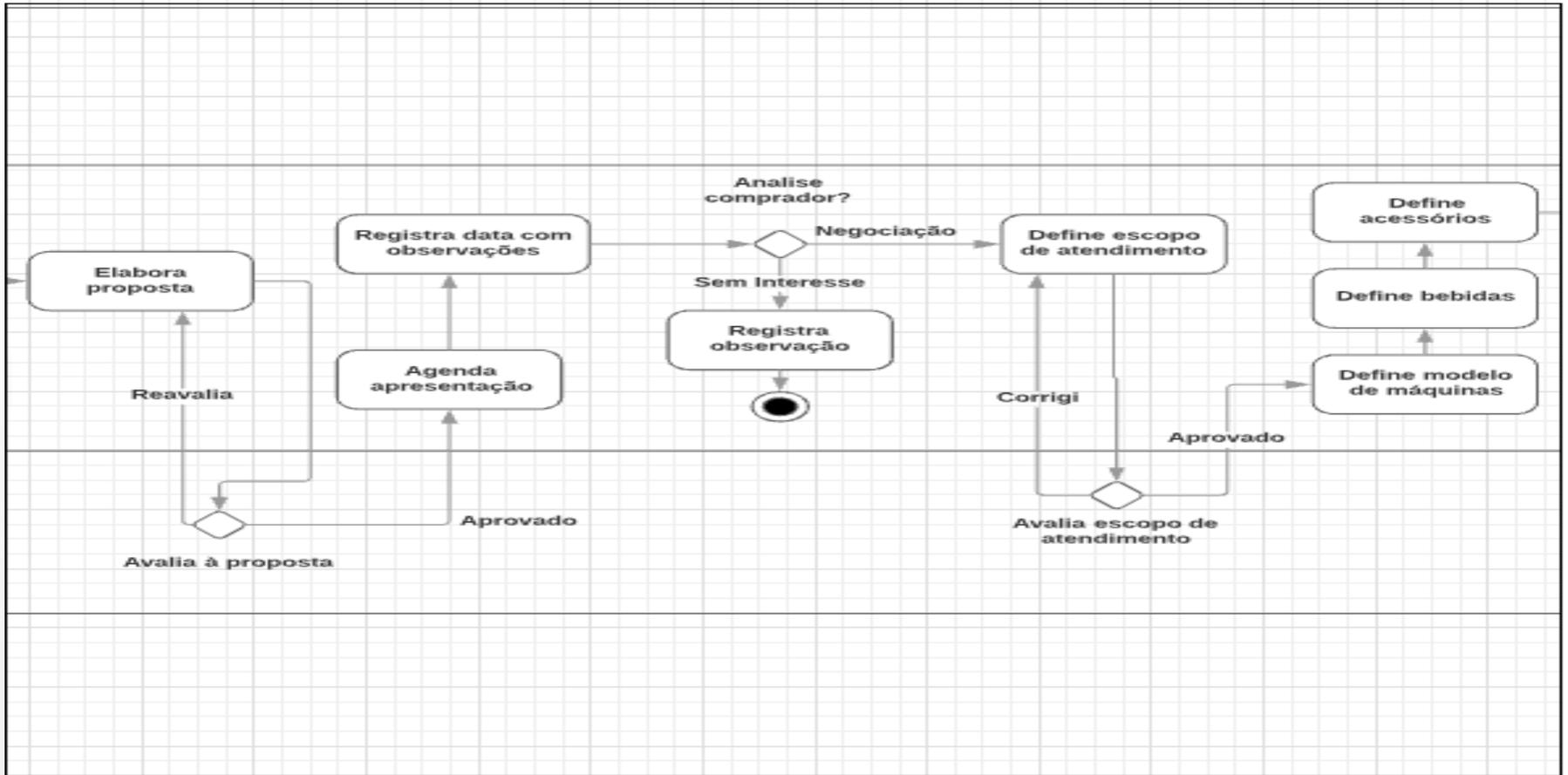
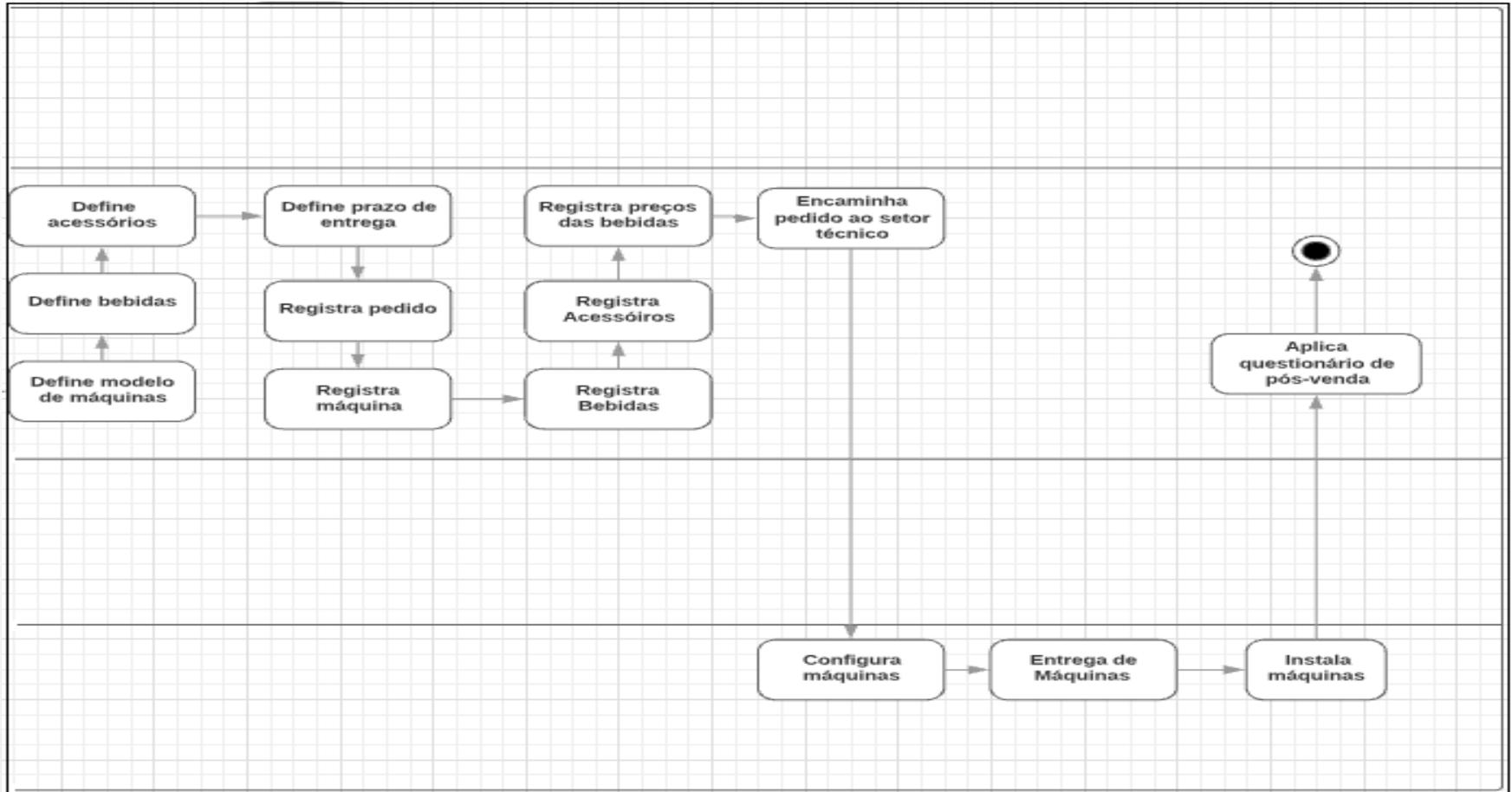


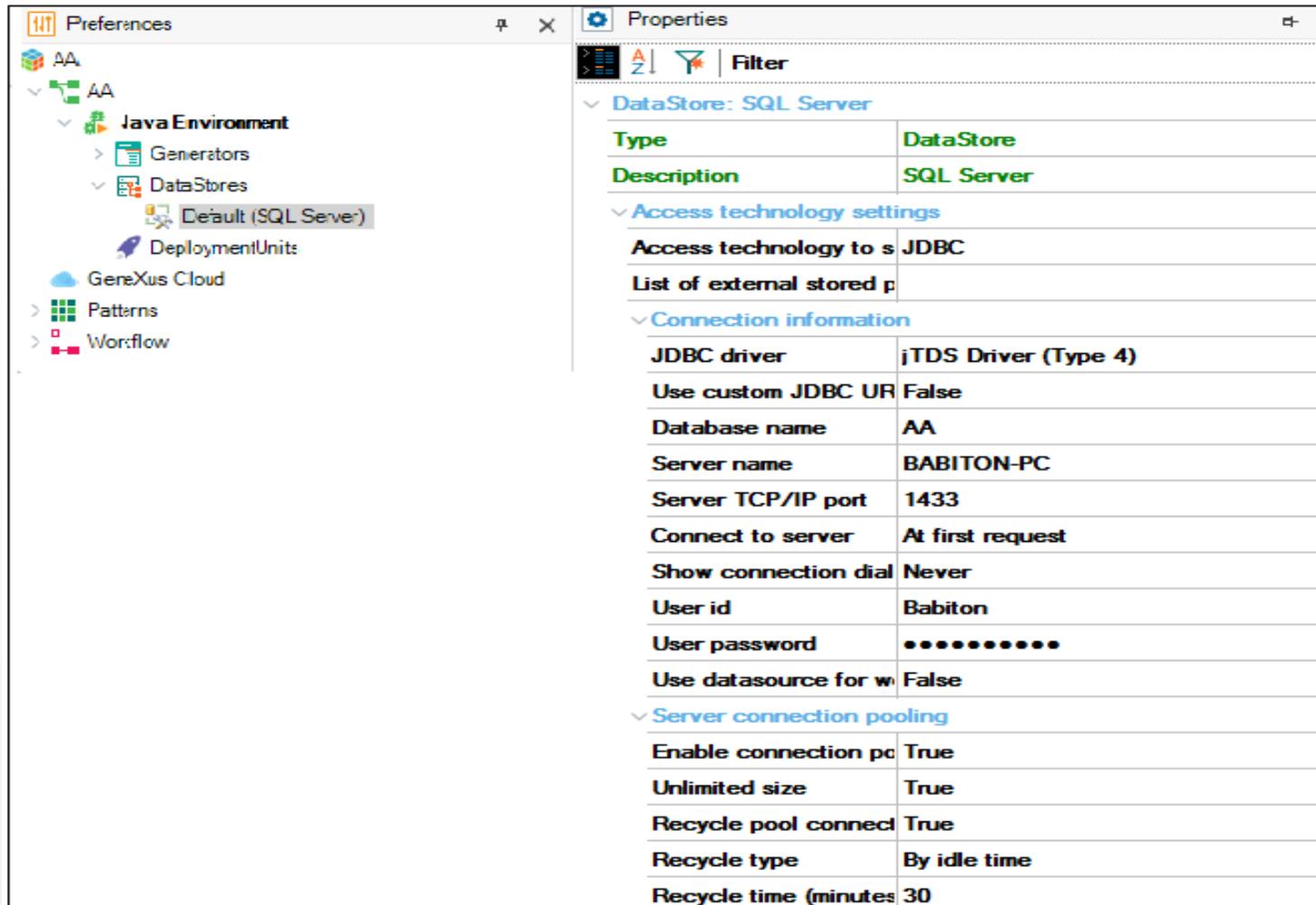
Diagrama de atividade - D



Implementação

- Foi desenvolvido utilizando ferramenta CASE GeneXus
- Gerando na linguagem em Java
- Banco de dados SQL Server 2014
- Work With for Web

Implementação



The screenshot shows the Preferences dialog box with the Properties tab selected. The Properties tab is expanded to show the configuration for a DataStore: SQL Server. The configuration is organized into several sections:

- DataStore: SQL Server**
 - Type: DataStore
 - Description: SQL Server
- Access technology settings**
 - Access technology to s: JDBC
 - List of external stored p: (empty)
- Connection information**
 - JDBC driver: jTDS Driver (Type 4)
 - Use custom JDBC UR: False
 - Database name: AA
 - Server name: BABITON-PC
 - Server TCP/IP port: 1433
 - Connect to server: At first request
 - Show connection dial: Never
 - User id: Babiton
 - User password: ●●●●●●●●
 - Use datasource for w: False
- Server connection pooling**
 - Enable connection po: True
 - Unlimited size: True
 - Recycle pool connect: True
 - Recycle type: By idle time
 - Recycle time (minutes): 30

Implementação

Structure | Web Form | Win Form | **Rules** | Events | Variables | Help | Documentation | Patterns

```
1  /* Generated by Work With Pattern [Start] - Do not change */
2  [web]
3  {
4  parm(in:&Mode, in:&ClienteId);
5
6  ClienteId = &ClienteId if not &ClienteId.IsEmpty();
7  noaccept(ClienteId);
8  noprompt(ClienteId);
9
10 SegmentosId = &Insert_SegmentosId if &Mode = TrnMode.Insert and not &Insert_SegmentosId.IsEmpty();
11 noaccept(SegmentosId) if &Mode = TrnMode.Insert and not &Insert_SegmentosId.IsEmpty();
12 PorteId = &Insert_PorteId if &Mode = TrnMode.Insert and not &Insert_PorteId.IsEmpty();
13 noaccept(PorteId) if &Mode = TrnMode.Insert and not &Insert_PorteId.IsEmpty();}
14 /* Generated by Work With Pattern [End] - Do not change */
15
16 error('Nome da empresa é obrigatório!') if ClienteEmpresa.IsEmpty();
17
```

Implementação

Structure | Web Form | Win Form | Rules | Events | Variables | Help | Documentation | **Patterns**

Patterns usable in this object (underlined means pattern is applied)

Category | Work With for Web | Work With for Smart Devices

Apply this pattern on save

- Porteld
- PorteDescricao
- ClienteTelefoneFixo
- ClienteTelefoneMovei
- ClienteStatus
- Orders
 - Order (Empresa)
 - ClienteEmpresa
- Filter
 - Attributes
 - ClienteEmpresa
 - SegmentosDescricao
 - Conditions
 - ClienteEmpresa like &ClienteEmpresa when not &ClienteEmpresa.IsEmpty()
 - SegmentosDescricao like &SegmentosDescricao when not &SegmentosDescricao.IsEmpty()

Editing Value

```
SegmentosDescricao like &SegmentosDescricao when not &SegmentosDescricao.IsEmpty();
```

OK Cancel

Operacionalidade da Implementação

Operacionalidade da Implementação

Vendedor

« < > » SELECIONAR

Id	<input type="text" value="7"/>
Vendedor	<input type="text" value="Oscar Leitão"/>
Fixo	<input type="text" value="4799778866"/>
Móvel	<input type="text" value="4733227200"/>
Admissao	<input type="text" value="01/12/2017"/>
E-mail	<input type="text" value="oscar.leitao@sociedadedocafe.com.br"/>

CONFIRMAR FECHAR ELIMINAR

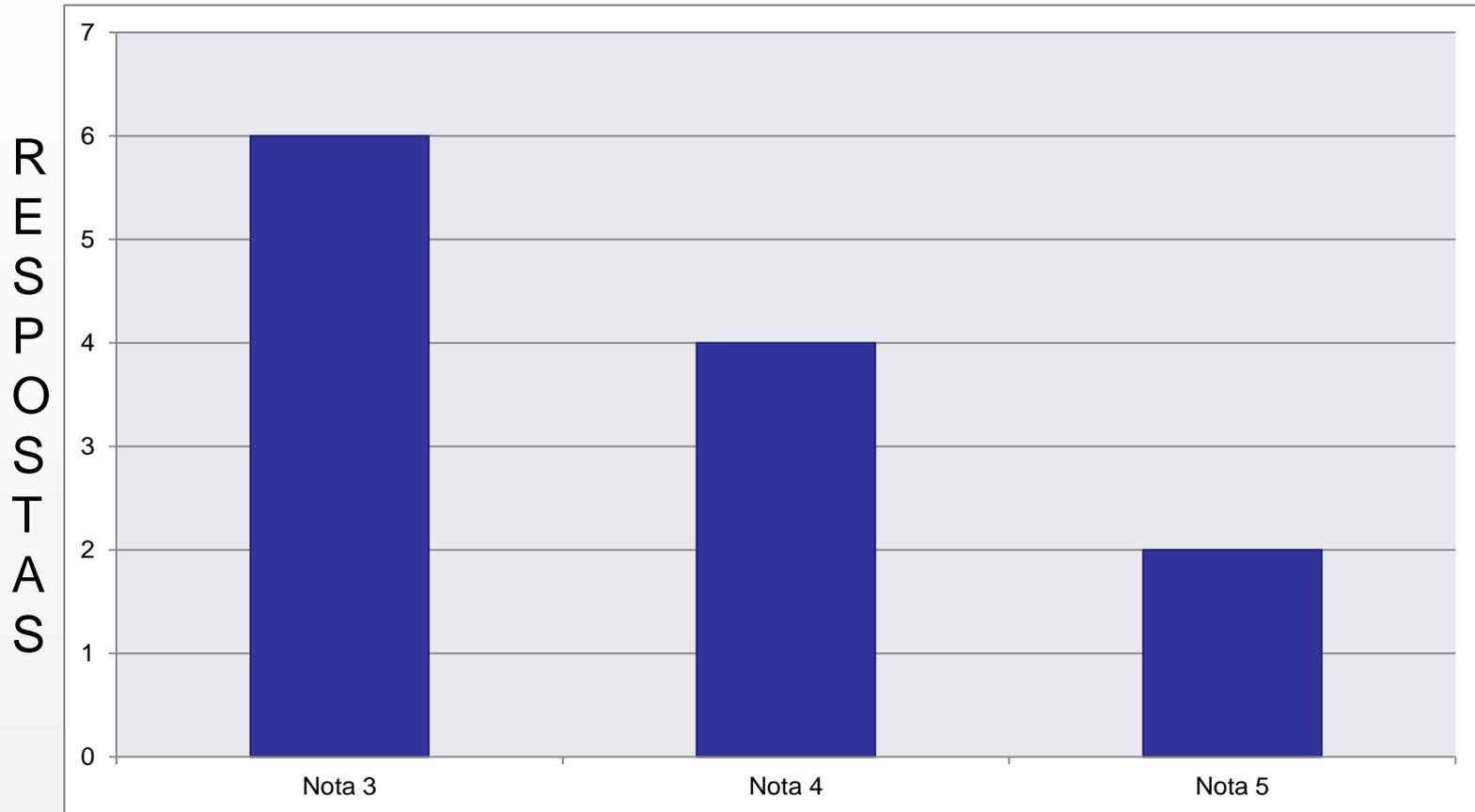
Operacionalidade da Implementação

Cliente Id \triangle	Empresa	E-mail	Comprador	Segmento	Porte	Fixo	Movei	Status Fi...		
1	Empresa Babiton	babiton.pacher@gmail.com	Rogério Antunes	CORPORATIVO	GRANDE	47 55554444	47 8888 7777	Aprovado	MODIFICA	ELIMINAR
2	EMPRESA 1	xx@xx.com.br	comprador1	CORPORATIVO	GRANDE			Aprovado	MODIFICA	ELIMINAR
3	Empresa 2	jean.carlos@empresa2.com.br	Jean Carlos	CORPORATIVO	MEDIO	49 30351010		Aprovado	MODIFICA	ELIMINAR
4	Lucas Cabeleiros Ltda			FAST FOOD	PEQUENO	473322720 0		Reprovado	MODIFICA	ELIMINAR
5	Giasse hipermercado	juliano.mattos@giasse.com.br	Juliano Mattos	FAST FOOD	GRANDE	473035101 3	479840510 10	Reprovado	MODIFICA	ELIMINAR

Resultados e Discussões

- Validação da ferramenta realizada em duas fases, pelo gerente comercial
 - Utilizando a ferramenta
 - Respondendo a 12 perguntas sobre a ferramenta, com notas de 1 a 5

Resultado da avaliação



Resultados e Discussões

- Ponto Forte - é uma ferramenta aderente às atividades da área comercial e pode apresentar resultados concretos
- Ponto Fraco - pode estar ligado ao aspecto de aplicabilidade no ambiente real de negócios
- Observação - aplicada no ambiente real de negócios da empresa

Comparação Com Correlatos

Trabalhos relacionados Características	Paulillo (2014)	Egestor (2016)	Gestão Online (2018)	Ferramenta de vendas
Dados para tomada de decisão	X	X	X	X
Coleta de informações/armazenamento	X	X	X	X
Fluxo de venda	X		X	X
Análise do tempo da venda	X			X
Processo de vendas definido	X	X		X

Conclusões

- O principal objetivo foi alcançado
 - Desenvolvimento da ferramenta
 - Estabelecer o processo de vendas
- Validação da solução junto ao gerente comercial
- Ferramenta CASE GeneXus

Extensões

- Criar módulo para o controle serial das máquinas instaladas em cada clientes
- Desenvolver processo de leitura de doses, quando comercializada a venda baseada na venda por consumo de doses
- Permitir que a Ferramenta de Venda gerencie e registre a leitura mensal de cada cliente para obter o consumo mensal
- Registrar o consumo mensal de insumo dos clientes na Ferramenta de Vendas
- Apresentar ao técnico os insumos fornecidos para os clientes

Demonstração da implementação