

## SOFTWARE DE GESTÃO DE VENDAS (SGV)

Carlos Silva. de Sousa<sup>1</sup>; Gilmar Júnior. Teixeira<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Discente do curso de Sistema de Informação da UEG-Campus Santa Helena de Goiás,  
carlossousa470@gmail.com:

<sup>2</sup>Docente do curso de Sistema de Informação da UEG- Campus Santa Helena, gilmarjnr@gmail.com

**RESUMO:** A forma como se trabalha no setor de vestuário mudou ao longo dos anos, com o avanço tecnológico, é possível ter relatórios mensais, diários sobre cada cliente, cada funcionário, cada distribuidor com apenas alguns cliques de forma prática e intuitiva. O presente trabalho aborda uma forma de aperfeiçoar as tarefas do cotidiano desse segmento. Neste será desenvolvido um software de gestão de vendas, com o diferencial que é para um nicho específico do setor de vestuário, os pequenos empresários onde o faturamento mensal é abaixo dos 30 mil reais. Com a proposta do desenvolvimento do projeto pretende-se não apenas criar um software, mas também contribuir para o segmento de vestuário.

O Software de Gestão de Vendas (SGV) está na versão beta, ou seja, está sendo desenvolvido com o objetivo de registrar todos os processos das vendas de roupas, gerando relatórios mensais para o administrador, o sistema também realiza cadastros dos funcionários, fornecedores e clientes.

**Palavras-chave:** Tecnologia, Vendas, Vestuário;

### Sales Management Software

**ABSTRACT:** The way it works in the garment sector has changed over the years, with technological advances, you can have monthly, daily reports on each customer, each employee, each distributor with a few clicks so practical and intuitive. This paper discusses a way to improve the daily tasks of this segment. This will develop a sales management software, with the difference that is for a specific niche of the apparel sector, small business owners where the monthly income is below 30 thousand. With the proposed development project aims to not only create software, but also contribute to the apparel segment.

The Sales Management Software (SGV) is in beta, or is being developed with the aim of recording all processes of clothing sales, generating monthly reports to the administrator, the system also holds records of employees, suppliers and customers.

**Key-words:** Technology, Sales, Clothing;

## **INTRODUÇÃO**

Para a evolução da humanidade surgiu à necessidade do comercio, nesse período surgiu o processo de trocas de mercadorias, quando determinados grupos trocavam sua produção por outras. O sistema de trocas, que é considerada a primeira forma de comércio, era local. Isso quer dizer que apenas as pessoas de uma determinada comunidade realizavam essas trocas. Cada família possuía uma determinada habilidade: pesca, agricultura, pecuária etc. Para garantir o sustento e uma boa produtividade, essa ascendência ocupava-se apenas com essa única tarefa. No fim das contas, produziam mais do que consumiam, e começaram assim, a estocar. Mas os produtos estragavam, e, além disso, a casa precisava de outros itens fora os que eram feitos por eles. Surgiu a necessidade de câmbio e tempos depois veio à moeda para ser comercializada no lugar da troca de mercadorias.

Com a evolução dessa atividade foram desenvolvidas técnicas de negociação que são usadas até hoje, essas técnicas são antigas, atualmente conhecidas como vendas diretas, foi um aprimoramento para o comercio, utilizado até os dias atuais. O fato é que, com o passar do tempo o homem foi evoluindo e criando novas abordagens para a troca de produtos (vendas em geral, como alimentos, vestuários, cosméticos, remédios).

Atualmente o processo de vender algo está associado às técnicas do marketing que é bastante usado para consolidar o mercado, ou seja, para se vender um produto é necessário usar as melhores estratégias do marketing.

No mercado de vendas atual encontram-se alguns softwares de controle de vendas. As necessidades específicas da empresa é que determinarão o programa adequado para sua utilização. A empresa onde o sistema desse projeto será utilizado futuramente é uma empresa onde os funcionários ainda não utilizam de recursos computadorizados, ou seja, computadores, aplicativos, e onde o processo é feito de forma manual por meio de anotações em cadernos, exigindo certo tempo para acesso e análise das informações. Este projeto pretende aperfeiçoar todo esse processo, criando uma consulta mais rápida e eficiente.

O objetivo desse trabalho é apresentar o desenvolvimento de um Software de Gestão de vendas (SGV), destacando a praticidade e as funcionalidades da ferramenta, fazendo buscas precisas e rápidas, gerando relatórios semanais ou mensais de cada cliente, fornecedor ou mercadoria comercializada.

## **A administração de Vendas**

Cobra (2007, p.21) define administração de vendas como “um processo gerencial das funções organizacionais da venda pessoal”. A venda pessoal consiste na comunicação direta com o cliente. Administração de vendas é então o gerenciamento das funções que compõem as operações de venda.

Antigamente, a área de vendas tinha apenas a preocupação em tirar o pedido e fechar a venda. Mas as constantes mudanças, a evolução e fortalecimento de algumas economias, forçaram esta área a buscar ferramentas e estratégias que possam ser utilizadas para não apenas fechar a venda, mas também para conquistar e fidelizar o cliente.

Pode-se citar também Stanton (2000, p.05) que afirma: “a administração de vendas é a principal responsável pela situação em que o vendedor ou a equipe de vendas se encontra com o cliente”. O relacionamento com o cliente, assim como no *marketing* deve ser a preocupação central da administração de vendas; baseia-se no apoio ao vendedor para que este desenvolva relacionamentos lucrativos.

Os vendedores foram então impulsionados a desenvolverem competências que proporcionassem uma vantagem, um diferencial para atrair o cliente e conquistar resultados positivos frente a essas mudanças no mercado.

Segundo Kotler (1998, p. 597), afirma que o vendedor é a empresa para muitos de seus clientes e ele exerce papel importante ao trazer para sua empresa informações valiosas sobre os clientes. Por essa razão, a empresa precisa empenha-se ao máximo para planejar sua força de vendas, ou seja, desenvolver objetivos e estratégias, definir estrutura e tamanho e sua remuneração.

## **METODOLOGIA ou MATERIAL E MÉTODOS**

A pesquisa bibliográfica do trabalho está sendo realizada em livros, em páginas web, em jornais e em revistas eletrônicas, cujo cunho é científico.

O software será documentado com a utilização do UML (Unified Modeling Language) que também pode ser utilizado para uma melhor compreensão do sistema, caso necessário aproveitando sua clareza para explicar sobre os processos do software.

A UML foi concebida como uma linguagem de apoio e documentação de projetos de *software*, e não como uma linguagem de programação. Os projetistas da UML não estavam preocupados com os detalhes semânticos da linguagem, mas com sua expressividade. Eles introduziram noções úteis, como diagramas de caso de uso, que

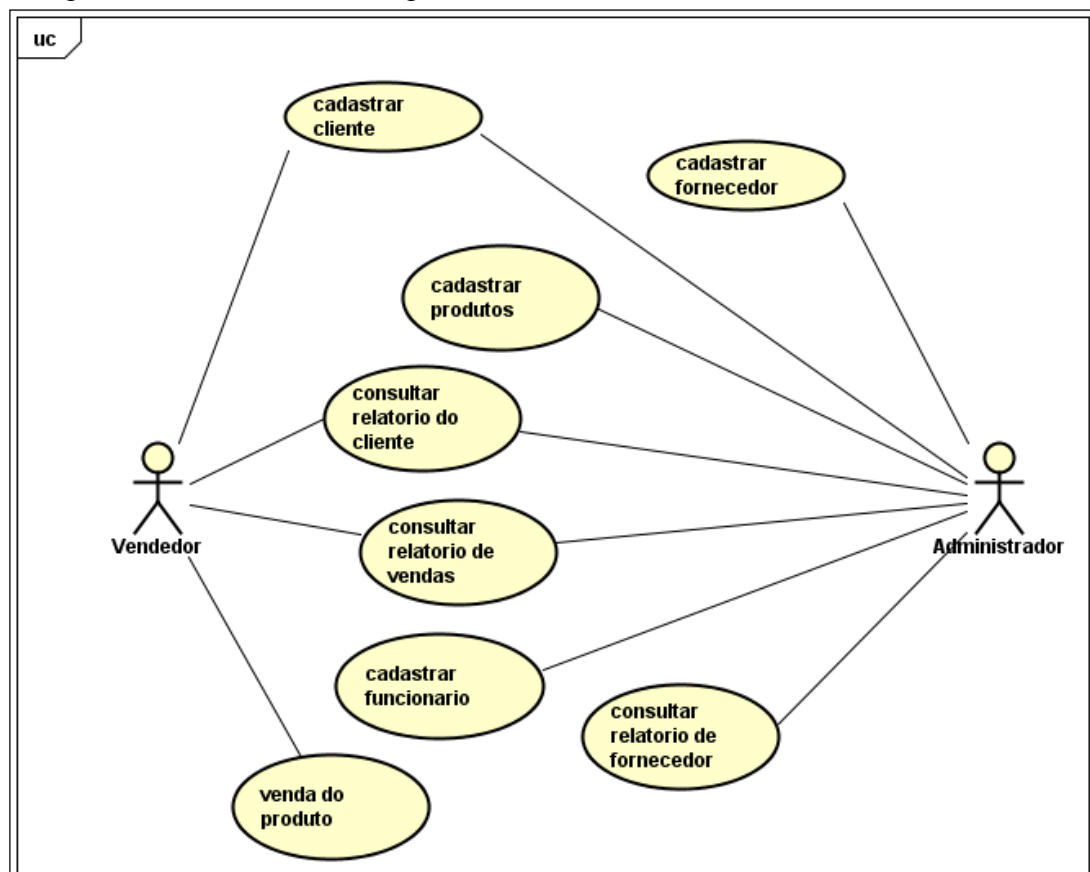
**10ª Jornada Acadêmica da Jornada da UEG**  
**“Integrando saberes e construindo conhecimento”**  
**10 a 12 de Novembro de 2016**  
**UEG - Câmpus Santa Helena de Goiás, GO**

ajudam com o projeto, mas são demasiadamente informais para apoiar a execução. (SOMMERVILLE, 2011, p. 100)

O diagrama de caso de uso documenta as funções do sistema dentro do ponto de vista do usuário. Nesse diagrama não se aprofunda em detalhes técnicos. Este diagrama é composto basicamente por quatro partes, cenário, ator, caso de uso e comunicação. Onde o cenário é a seqüência de eventos que acontecem quando um usuário interage com o sistema. O ator representa um tipo definido de usuário do sistema.

O Caso de Uso é uma tarefa ou uma funcionalidade realizada pelo ator. E por fim a comunicação que é a que liga um ator com um caso de uso. (RIBEIRO, 2016). Este diagrama de caso de uso é uns dos mais importantes uma vez que ele venha ser visto durante todo o método de modelagem e possa servir de base para outros diagramas se for necessário. Nele é apresentada de forma fácil compreensão para que o utilizador possa ter uma visão geral das funcionalidades do sistema.

A Figura 1 abaixo mostra o diagrama de caso de uso:



**FIGURA 1 - Diagrama de Caso de Uso**

**Fonte: O Autor.**

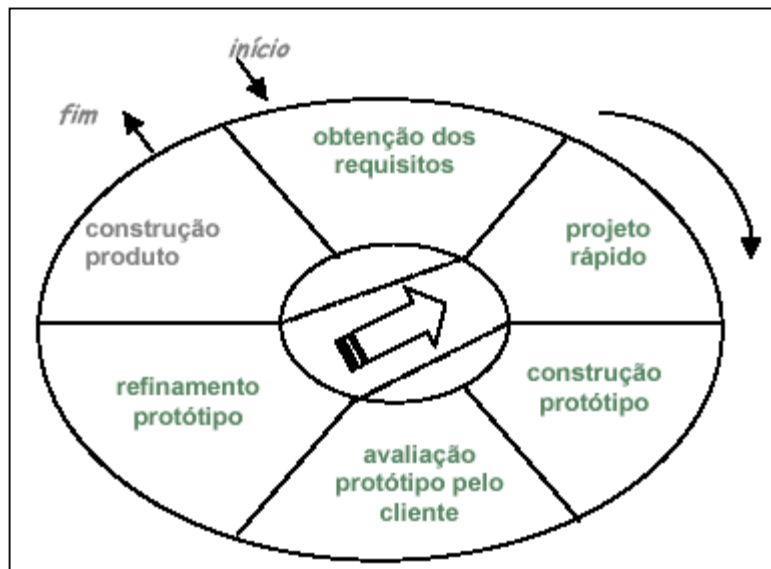
Através dessa imagem podemos observar a interação dos atores com o sistema, também é possível observar algumas funções do mesmo.

**10ª Jornada Acadêmica da Jornada da UEG**  
**“Integrando saberes e construindo conhecimento”**  
**10 a 12 de Novembro de 2016**  
**UEG - Câmpus Santa Helena de Goiás, GO**

O software foi desenvolvido com base na metodologia de Prototipação, por que através dessa metodologia é possível criar modelos visuais do projeto e apresentá-los para o cliente (empresa onde o sistema será implantado futuramente).

A Prototipação, segundo Pressman (2011) é um processo que capacita o desenvolvedor a criar um modelo de software que será implementado. Trata-se de um modelo eficiente da Engenharia de Software, tendo como principal fator a concordância entre cliente e desenvolvedor para que o protótipo seja construído para servir como um mecanismo a fim de definir os requisitos.

Através desse ciclo de vida podemos minimizar erros, maximizar a satisfação do cliente, já que ele participa de todo o processo na elaboração do projeto, dando sua opinião e apresentando comentários pertinentes sobre o mesmo.



**Figura 2 – Ciclo de Vida Prototipação**  
**Fonte: Pressman (2011), adaptado pelo autor.**

A primeira etapa do projeto foi a obtenção dos requisitos, pesquisando como funciona um software para vendas e quais são os pontos fortes e fracos do desenvolvimento do projeto.

A segunda etapa foi através de um projeto rápido, onde foi criado um modelo visual (tela menu principal) para ter uma melhor visão de como o usuário (vendedor) vai interagir com o sistema, nessa etapa foi a construção do protótipo. Até o presente momento o projeto passa pelo refinamento do protótipo e pela etapa de construção do produto.

Para desenvolver o projeto, diversas tecnologias e ferramentas estão sendo utilizadas, a plataforma de desenvolvimento do Netbeans 8.0.2 é um ambiente integrado para a linguagem de programação Java, linguagem de código aberto utilizada em produtos de várias empresas. Também está sendo utilizado o MYSQL Workbench 6.0, um software da empresa Oracle para

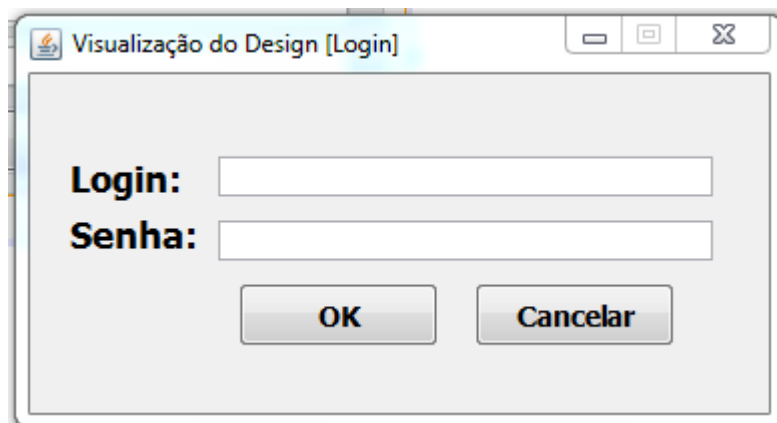
o gerenciamento e modelagem do banco de dados, Astah Community é um software de versão gratuita da empresa Chance Vision, usado para modelagem de UML (Unified Modeling Language).

## **RESULTADOS E DISCUSSÃO**

Esta sendo desenvolvido um software de vendas para atender um nicho de clientes do setor de vestuário que demanda tecnologia, porém por falta de recursos financeiros e conhecimento tecnológico de como utilizar a tecnologia a favor das vendas no varejo, preferem trabalhar usando recursos manuais (anotações em cadernos).

As telas demonstradas nos tópicos abaixo estão em fase de desenvolvimento, mas através das imagens podemos ter uma previa das funcionalidades do projeto.

A figura 3 abaixo mostra a tela de login:



**Figura 3 - Tela de Login**

**Fonte: O Autor.**

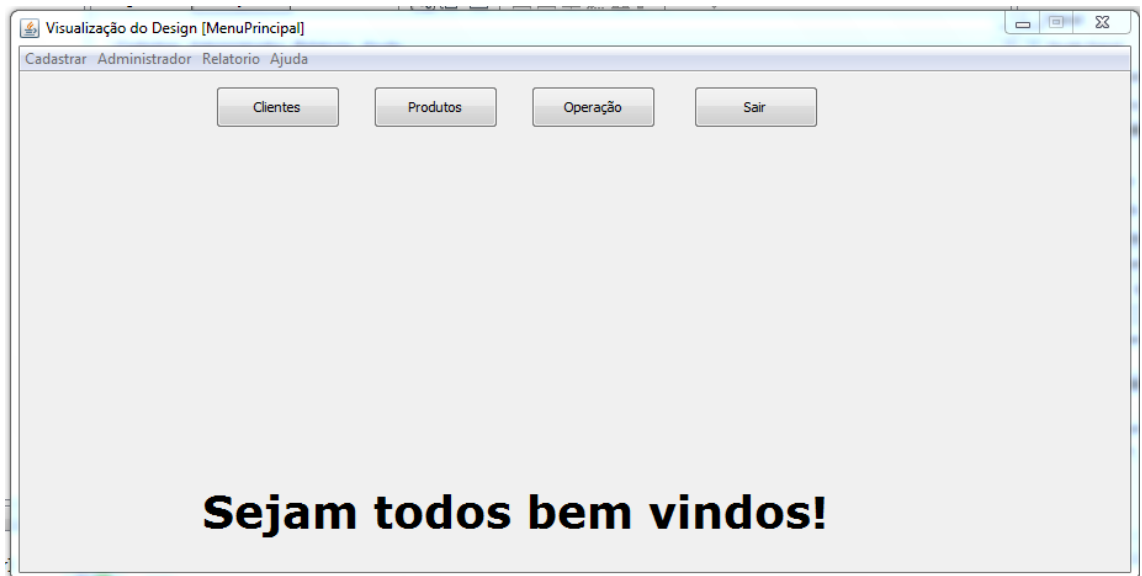
Nesta tela um administrador e um usuário vão ter acesso ao menu principal.

Para acessar o sistema deve ser colocado o login e a senha.

Na figura 4, é possível ver a segunda parte do projeto, onde nela a interface desenvolvida está adaptada com algumas funções, onde se pode ter uma breve idéia das funcionalidades do software.

**10ª Jornada Acadêmica da Jornada da UEG**  
**“Integrando saberes e construindo conhecimento”**  
**10 a 12 de Novembro de 2016**  
**UEG - Câmpus Santa Helena de Goiás, GO**

A figura 4 abaixo mostra a tela do menu principal:



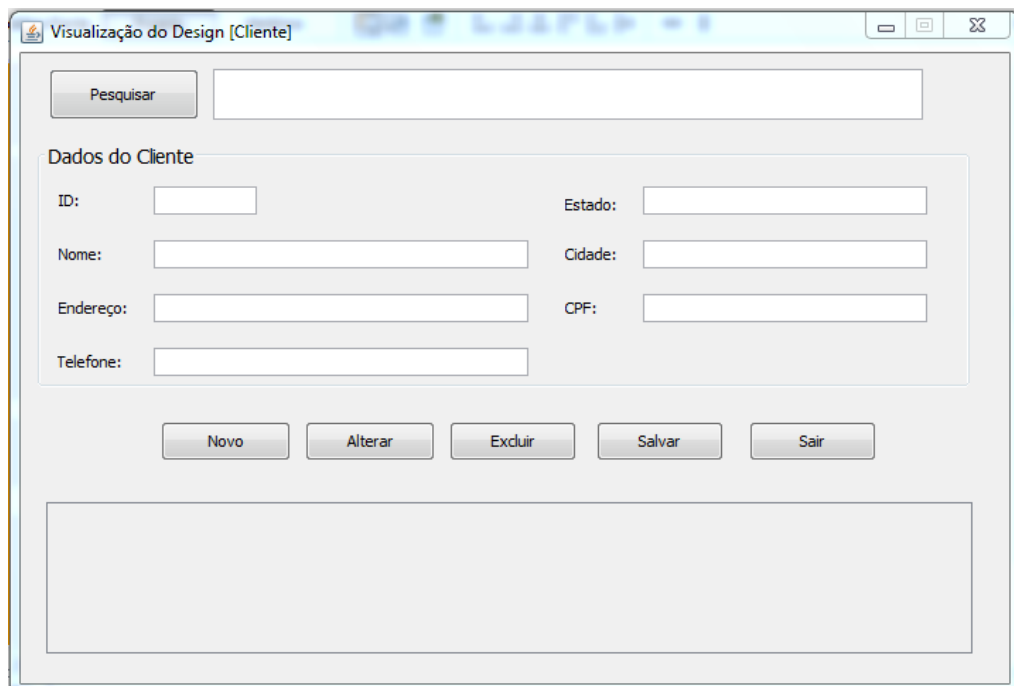
**Figura 4 - Menu Principal**

**Fonte: O Autor.**

Nesta tela o usuário vai ter acesso ao cadastro de clientes, de fornecedores, de produtos, dados de operações como fechamento da venda e relatórios.

Na figura 5, é possível ver a terceira parte do projeto, onde nela a interface desenvolvida está adaptada com algumas funções, onde se pode ter uma breve idéia das funcionalidades do software.

A figura 5 abaixo mostra a tela de cadastro de cliente:



**Figura 5 - Cadastro de Cliente**

**Fonte: O Autor.**

**10ª Jornada Acadêmica da Jornada da UEG**  
**“Integrando saberes e construindo conhecimento”**  
**10 a 12 de Novembro de 2016**  
**UEG - Câmpus Santa Helena de Goiás, GO**

Nesta tela o usuário vai ter acesso ao cadastro de clientes, onde vai ter a opção de pesquisa, inserção, alteração e exclusão de dados.

O trabalho ainda está em desenvolvimento e os resultados finais ainda não podem ser discutidos.

## **CONCLUSÕES**

O desenvolvimento desse trabalho foi motivado pelos problemas encontrados e pelas dificuldades que alguns vendedores enfrentam ao lidar com a tecnologia, por falta de conhecimento técnico ou comodismo preferem continuar usando recursos manuais e ultrapassados. As telas do sistema foram desenvolvidas de forma intuitiva para proporcionar uma melhor interação com o usuário, trazendo agilidade e confiabilidade no processo de fechamento de uma venda.

## **AGRADECIMENTOS**

Quero agradecer a todos os professores do Campus de Santa Helena pela devoção e dedicação a arte de ensinar, sei que não é fácil e requer muita competência técnica e uma disponibilidade e amor à arte. Transformando alunos em profissionais no mercado de trabalho, tenho um enorme prazer e satisfação de participar dessa família que é a campus UEG de Santa Helena de Goiás.

A todos o meu muito obrigado e em especial ao professor Gilmar Teixeira Júnior pela paciência e compreensão.

## **REFERÊNCIAS**

A evolução do comercio. Disponível em: < <https://pt.scribd.com/doc/48572681/A-Evolucao-do-Comercio> > Acesso em 17, Abril 2016.

COBRA, Marcos H. N. **Administração de Vendas**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

COSTA, Carlos Alberto. **A aplicação da linguagem de modelagem unificada (UML) para o suporte ao projeto de sistemas computacionais dentro de um modelo de referência**. Caxias do Sul: Artigo científico, 2001.



**10ª Jornada Acadêmica da Jornada da UEG**  
**“Integrando saberes e construindo conhecimento”**  
**10 a 12 de Novembro de 2016**  
**UEG - Câmpus Santa Helena de Goiás, GO**

Evolução comércio das aldeias aos dias de hoje, Disponível em:  
<<http://www.colegioweb.com.br/historia/evolucao-comercio-das-aldeias-aos-dias-de-hoje.html>>

Acesso em 17, Abril 2016.

GUEDES, G. T. A. **UML 2 Uma abordagem prática**. São Paulo. Novatec, 2008.

KOTLER, Philip. **Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Marketing: Conceitos, Exercícios e Casos**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

LAUDON, Kenneth C., LAUDON, Jane P. **Sistemas de informação gerenciais**. 5.ed. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

MAÑAS, Antonio Vico. **Administração de sistemas de informação**. São Paulo: Érica, 1999.

PAULA FILHO, Wilson de Pádua. **Engenharia de software: fundamentos, métodos e padrões**. Rio de Janeiro: LTC, 2001.

PRESSMAN, Roger S. **Engenharia de software**. 6º ed. Porto Alegre: Artmed, 2006.

PRESSMAN, Roger S. **Engenharia de Software: Uma abordagem Profissional**. 7. Ed. – Porto Alegre: AMGH, 2011.

RIBEIRO, Leandro. **O que é UML e Diagramas de Caso de Uso: Introdução Prática à UML**. Disponível em: < <http://www.devmedia.com.br/o-que-e-uml-e-diagramas-de-caso-de-usointroducao-pratica-a-uml/23408> > Acesso em 25, Junho 2016.

ROCHA, Douglas Mendes, **Programação Java: Com Ênfase em Orientação a Objetos**. Disponível em: < <http://novatec.com.br/livros/javaoo/capitulo9788575221761.pdf> > Acesso em 12, Abril 2016.

SOMMERVILLE, Ian. **Engenharia de Software**. 9. Ed. – São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

STANTON, William J.; SPIRO, Rosann L. **Administração de Vendas**. 10. ed. Rio de Janeiro: L.T.C, 2000