



**Fundação Educacional do Município de Assis
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis
Campus "José Santilli Sobrinho"**

EDUARDO PLACIDIO BAPTISTA SOARES

GERENCIAMENTO DE ESTOQUE E VENDAS

**Assis/SP
2024**



**Fundação Educacional do Município de Assis
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis
Campus "José Santilli Sobrinho"**

EDUARDO PLACIDIO BAPTISTA SOARES

GERENCIAMENTO DE ESTOQUE E VENDAS

Projeto de pesquisa apresentado ao curso de Análise e Desenvolvimento de Sistemas do Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis – IMESA e a Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA, como requisito parcial à obtenção do Certificado de Conclusão.

**Orientando(a): Eduardo Placido Baptista Soares
Orientador(a): Me. Diomara Martins Reigato Barros**

**Assis/SP
2024**

Soares, Eduardo Placido Baptista

S676 Gerenciamento de estoque e vendas / Eduardo Placido Baptista Soares. -- Assis, 2024.

31p.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Análise e Desenvolvimento de Sistemas)
-- Fundação Educacional do Município de Assis (FEMA), Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis (IMESA), 2024.

Orientadora: Profa. Ma. Diomara Martins Reigato Barros.

1. Sistemas de informação gerencial. 2. Controle de estoques. 3. Administração de vendas. I Barros, Diomara Martins Reigato. II Título.

CDD 003

AGRADECIMENTO

Gostaria de expressar minha sincera gratidão a todos que, de alguma forma, contribuíram para a realização deste Trabalho de Conclusão de Curso

A todos que sempre me apoiaram incondicionalmente, incentivando-me a persistir nos estudos e a buscar a excelência em todos meus trabalhos. Dedico a eles não apenas este trabalho, mas também todas as conquistas que dele advêm. Amizade, companheirismo e apoio foram fundamentais durante este percurso. Alguns são amigos de longa data, outros conhecidos no desenrolar desta caminhada, mas todos, contribuíram de maneira significativa para o meu crescimento pessoal e acadêmico. Agradeço pelos momentos de diversão, aprendizado e motivação que compartilhamos.

Manifesto também minha gratidão à minha orientadora, Diomara Martins Reigato Barros, cuja paciência, dedicação e interesse pelo projeto foram essenciais para a concretização deste trabalho. Sua orientação precisa e seu compromisso com a excelência acadêmica foram inspiradores e determinantes para o sucesso deste projeto.

Por fim, agradeço a todos os professores e colegas que estiveram ao meu lado ao longo desta trajetória. Suas contribuições, direta ou indiretamente, foram valiosas e enriquecedoras.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Diagrama Entidade Relacionamento	22
Figura 2 – Diagrama de Classe	23
Figura 3 – Diagrama de Classe – Caixa/Movimentação	23
Figura 4 – Diagrama de Caso de Uso	14
Figura 5 – Diagrama de Caso de Uso - Administrador	15
Figura 6 – Cadastro de Venda	24
Figura 7 – Revisão da Venda	25
Figura 8 – Caixa	26
Figura 9 – Início	26
Figura 10 – Relatório de Caixa	27

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: UC 01 – Manter Venda	15
Tabela 2: UC 02 – Gerar Promoção	16
Tabela 3: UC 03 – Efetuar Login	18
Tabela 4: UC 04 – Manter Compra	19
Tabela 5: UC 05 – Agendar Venda	20

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	7
1.1. OBJETIVOS	9
1.2. PÚBLICO ALVO	10
1.3. JUSTIFICATIVAS.....	10
2. METODOLOGIA E ANÁLISE DO SOFTWARE	11
2.1. REQUISITOS	12
2.2. DIAGRAMA E ESPECIFICAÇÃO DE CASOS DE USO	13
2.3. DIAGRAMA E.R (ENTIDADE RELACIONAMENTO)	21
2.4. DIAGRAMA DE CLASSES	22
3. DESENVOLVIMENTO DO SISTEMA	23
3.1. FUNCIONAMENTO	23
3.2. CADASTRO DE VENDA.....	24
3.3. CAIXA	25
3.4. INÍCIO.....	25
3.5. RELATÓRIO DE CAIXA	26
4. CRONOGRAMA	27
CONCLUSÕES	29
CONSIDERAÇÕES E TRABALHOS FUTUROS	29
REFERÊNCIAS	31

1. INTRODUÇÃO

O gerenciamento eficiente do estoque e das vendas é um aspecto crítico para o sucesso e a lucratividade de qualquer empresa. Empresas de todos os setores enfrentam desafios significativos ao lidar com a complexidade e a dinâmica dessas áreas. A falta de controle sobre o estoque pode levar à perda de vendas e à insatisfação dos clientes, enquanto o gerenciamento ineficiente das vendas pode resultar em problemas de fluxo de caixa e falta de percepções estratégicas. Portanto, é essencial contar com um sistema abrangente e flexível que possa atender às necessidades de gerenciamento de estoque e vendas de empresas de diferentes tamanhos e setores.

De acordo com VETTORATO (2014), hoje em dia é muito difícil não falar em tecnologia, em qualquer área de vários tipos diferentes, a TI sempre está presente. No entanto, não se trata de uma opção e sim de um avanço inevitável, que com o passar do tempo tem sido cada vez maior. Nas empresas, a tecnologia não é considerada algo novo, e sim uma estratégia para competir no mercado. A aplicação permite um maior gerenciamento e controle de várias áreas da empresa, tornando as rotinas mais ágeis.

Segundo OLIVEIRA (2019), por meio de pesquisas quantitativas, é perceptivo que vendedores de lojas de vestuários e sapatos gastam tempo demais nas vendas, considerando a espera da escolha do cliente por um produto, além da possibilidade de não ter o produto disponível no estoque. Como resultado, espera-se uma eficiência melhor no procedimento de vendas e consultas de produtos.

Com base no trabalho de SILVA (2022), ter um bom sistema em lanchonetes ou redes fast-foods garante um grande aumento na agilidade tanto no atendimento quanto no processo de gerenciamento de pequenos até grandes negócios do ramo.

Esse tipo de gerenciamento é um processo que busca manter o equilíbrio entre a demanda e oferta. Dentro deste contexto a maioria das empresas tem o objetivo de minimizar seus custos e erros na gestão, para que aconteça, é necessário utilização de ferramentas que ajudem na gestão eficaz. Este trabalho tem a finalidade de contribuir com a redução de custos e minimizar os erros no gerenciamento do estoque, melhorando a agilidade no atendimento ao cliente, e contribuindo com a eficiência das vendas e consultas.

O objetivo é desenvolver um software de gerenciamento de estoque e vendas que facilite o controle e a organização de produtos, estoque, pedidos e vendas de uma empresa. Onde inclui funcionalidades como cadastro de produtos, controle de estoque, registro de pedidos e geração de relatórios de vendas. O foco é fornecer uma solução eficiente e automatizada para otimizar o gerenciamento de estoque e impulsionar as vendas.

O texto deste trabalho está organizado da seguinte maneira: na primeira seção é apresentada a base de compreensão da importância do gerenciamento de estoque e vendas. Na seção 2 são apresentados os trabalhos relacionados. Na seção 3, está qual o problema que este trabalho deve resolver. Por fim, a seção 4 traz o objetivo do trabalho.

1.1. OBJETIVOS

Este trabalho não tem apenas o propósito de reduzir perdas e aumentar a eficiência, mas também de estimular a adoção proativa de tecnologia por pequenas e médias empresas. A meta é não apenas oferecer uma solução para as necessidades específicas de gerenciamento de estoque e vendas, mas também servir como um impulso decisivo na trajetória de modernização e competitividade desses negócios.

O presente trabalho tem como objetivo desenvolver uma solução tecnológica abrangente e intuitiva, destinada ao gerenciamento eficiente de estoque e vendas. Esta ferramenta será especialmente projetada para atender às necessidades específicas de empresas de diversos segmentos, com foco primordial em pequenas e médias, proporcionando uma integração completa para o controle otimizado de produtos, pedidos e histórico de vendas.

Como objetivo específico, as seguintes funcionalidades responsáveis pela construção do aplicativo são:

- Gerenciamento do estoque: controlar quantidade de produtos que entram e saem do estoque.
- Gerenciamento do pedido: manipular processos envolvidos desde a criação até a finalização de um pedido.
- Notificações: notificar baixa quantidade de produtos em estoque.
- Gerar recibo: gerar recibo digital do pedido feito, contendo todos os produtos do pedido e seus valores.
- Histórico de pedidos: mostrar histórico de todos os pedidos feitos até determinada data.
- Interface: mostrar uma interface simples e intuitiva de fácil entendimento, também facilitando para o aprendizado de possíveis novos integrantes.

1.2. PÚBLICO ALVO

O sistema de gerenciamento de estoque e vendas foi concebido para atender às demandas específicas de empreendedores e gestores que lideram pequenas e médias empresas, independentemente do segmento de atuação. Seu design intuitivo e funcionalidades personalizadas foram pensados para proporcionar uma experiência de gerenciamento eficiente e descomplicada.

No contexto do varejo, o sistema é direcionado a proprietários de lojas de vestuário e calçados, proporcionando uma gestão precisa do estoque, controle efetivo de vendas e aprimoramento do atendimento ao cliente. Para estabelecimentos do setor alimentício, como lanchonetes e redes de fast-food, o sistema visa agilizar tanto o atendimento quanto o gerenciamento interno, garantindo uma resposta eficaz às demandas dos clientes.

Em resumo, o sistema destina-se a empresários que buscam não apenas gerir suas operações de forma eficiente, mas também adotar ferramentas que impulsionem o crescimento sustentável de seus negócios, proporcionando uma vantagem competitiva no dinâmico cenário empresarial atual.

1.3. JUSTIFICATIVAS

O seguinte trabalho se justifica, pois, vários pequenos até médios negócios, não possuem nenhum tipo de controle, resultando em perdas ou prejuízos, por não pesquisar sobre como a tecnologia pode ajudar ou não saber por onde iniciar com a tecnologia. Diante deste cenário e reconhecendo a representatividade desses casos, o uso da ferramenta aqui proposta poderá estimular o uso da tecnologia, mostrando resultados positivos em relação a possível perda de estoque e prejuízos.

2. METODOLOGIA E ANÁLISE DO SOFTWARE

Em uma fase inicial de pesquisa intensiva, este trabalho visa compreender as necessidades específicas de pequenas até médias empresas no que diz respeito ao gerenciamento operacional. A revisão bibliográfica proporciona melhores informações sobre as práticas e tendências relevantes para otimizar esse contexto.

Na escolha de tecnologias de desenvolvimento, será utilizado ReactJS para a construção da interface do usuário, TypeScript para adicionar tipagem estática ao código, Java e Spring Boot para o desenvolvimento da lógica e regras de negócios, PostgreSQL como sistema de gerenciamento de banco de dados.

2.1. REQUISITOS

O Sistema de Gerenciamento de Estoque é uma plataforma digital projetada para automatizar e simplificar as operações. Visa melhorar a eficiência no controle e disponibilidade de recursos, além de proporcionar uma experiência mais conveniente para os usuários, também tendo uma maior agilidade entre a organização da equipe.

Segue a lista dos requisitos do software:

- Manter produtos
- Manter funcionários
- Manter venda
- Manter compra
- Manter histórico de vendas
- Gerar recibo de vendas
- Registrar entrada de caixa
- Registrar saídas de caixa
- Notificar baixo estoque
- Controle de caixa
- Gerar promoções
- Efetuar Login
- Emitir relatório de vendas mensal
- Emitir relatório de compras mensal
- Agendar compra

2.2. DIAGRAMA E ESPECIFICAÇÃO DE CASOS DE USO

Para melhor descrever as funcionalidades da aplicação, foram elaborados alguns diagramas como parte da documentação que descreve a interação do usuário com o sistema, dispondo de narrativas para especificação dos diagramas descrevendo em 33 forma textual a interação do usuário e possíveis variantes do sistema. Como elemento primário da UML, utiliza-se o Diagrama de Casos de Uso para especificar o comportamento de um sistema ou de parte de um sistema e é uma descrição de um conjunto de sequências de ações para completar um determinado processo.

Apresentação do Caso de Uso para entidade “Administrador” com representação “Manter venda”, “Gerar promoção”, “Saída de caixa”:

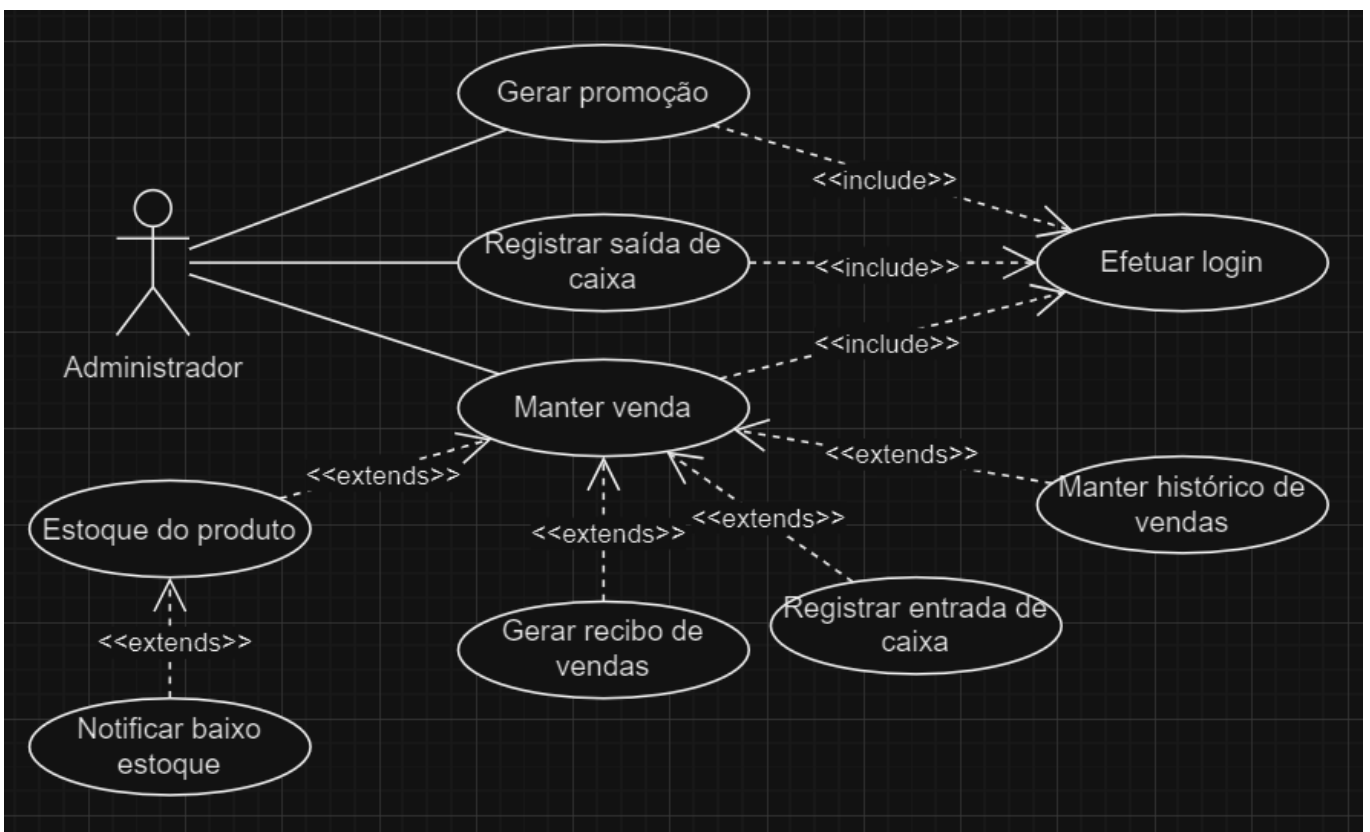


Figura 4 – Diagrama de Caso de Uso

Apresentação do Diagrama de Caso de Uso para entidade “Administrador”:

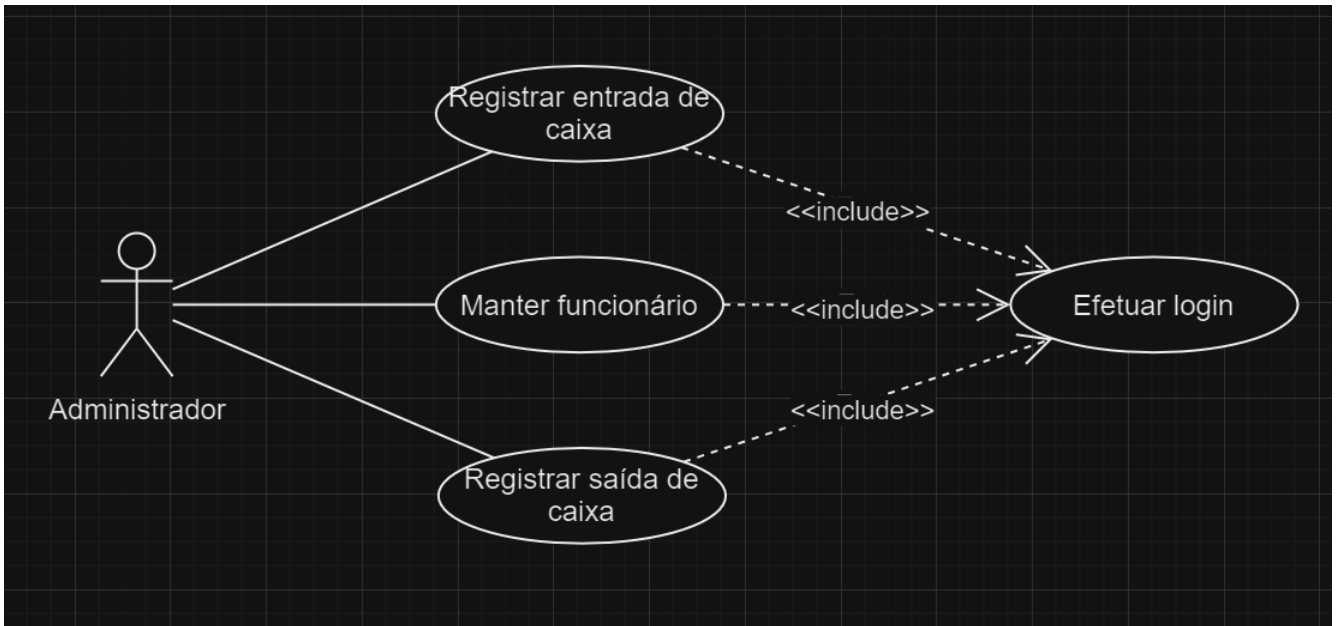
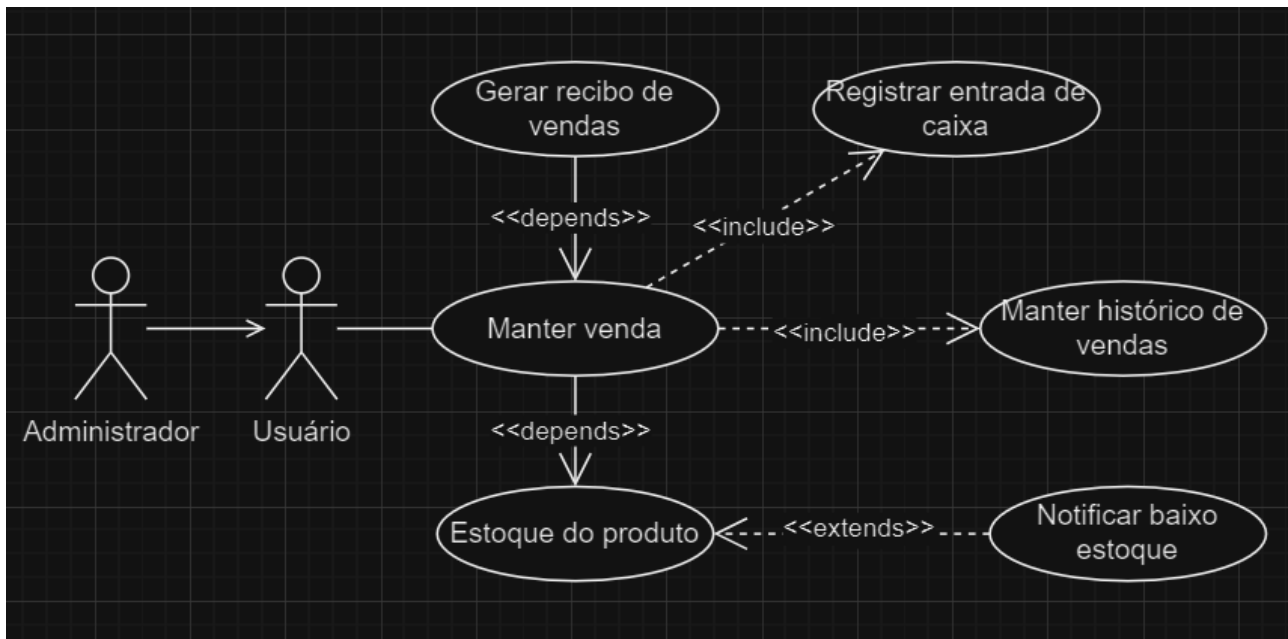


Figura 5 – Diagrama de Caso de Uso – Administrador

Apresentação do Diagrama de Caso de Uso comum para as entidades “Administrador” e “Usuário” com representação “Manter venda”:

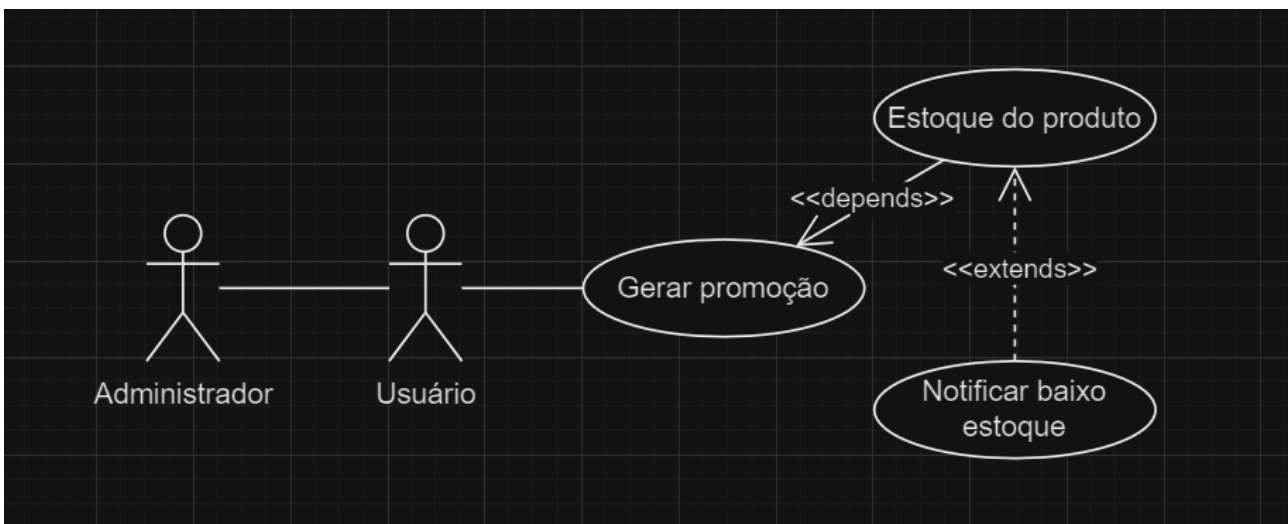


Nome do Caso de Uso	Manter venda
Atores	Administrador e Usuário
Pré-Condições	Efetuar login

<p>Cenário Principal</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Administrador ou Usuário iniciam uma nova venda. 2. Administrador ou Usuário informam o código dos produtos determinados. 3. Solicitação do código do Administrador ou Usuário. 4. Verificar disponibilidade dos produtos em estoque. 5. Escolha da forma de pagamento. 6. Pagamento aprovado. 7. Registro de venda. 8. Atualização do estoque dos produtos selecionados. 9. Gerar recibo de venda. 10. Registro de entrada de caixa.
---------------------------------	---

Tabela 1: UC 01 – Manter Venda

Apresentação do Diagrama de Caso de Uso para entidade “Administrador” representando “Gerar promoção”

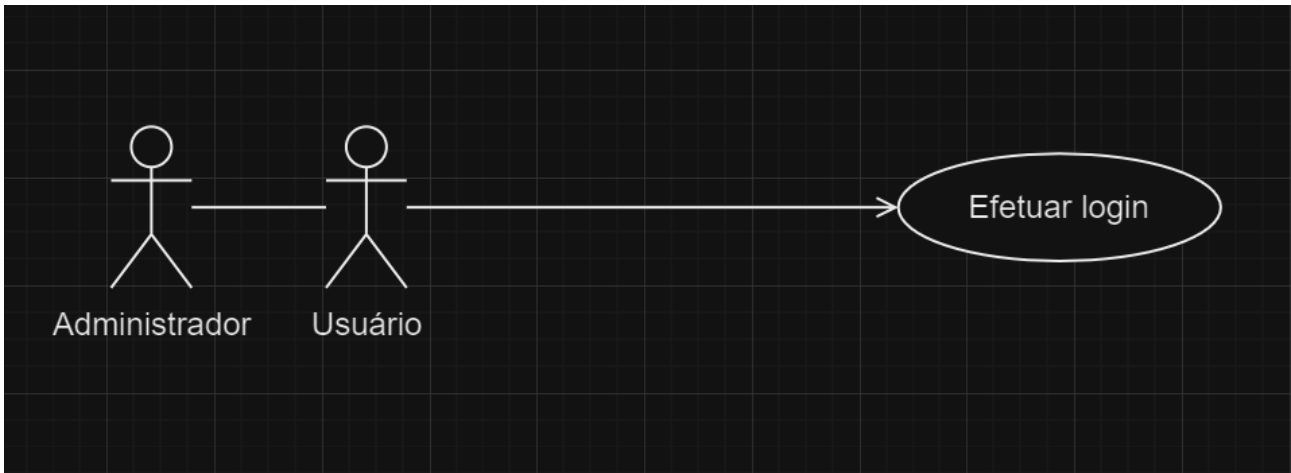


<p>Nome do Caso de Uso</p>	<p>Gerar promoção</p>
-----------------------------------	-----------------------

Atores	Administrador e Usuário
Pré-Condições	<ol style="list-style-type: none"> 1. Efetuar login 2. Ter um produto cadastrado. 3. Estoque do produto atender ao requisito de quantidade mínima para promoção.
Cenário Principal	<ol style="list-style-type: none"> 1. O Usuário informa o produto para promoção. 2. Solicitação da porcentagem do desconto no valor do produto e validade da promoção. 3. O sistema verifica o estoque do produto e calcula o valor final. 4. Liberação do desconto até a data escolhida.
Cenário Alternativo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Usuário informa o produto para promoção. 2. Sistema solicita porcentagem do desconto no valor do produto e validade da promoção. 3. Sistema informa que a data de validade é inválida emitindo uma mensagem de erro. 4. Sistema não libera o desconto do produto selecionado.

Tabela 2: UC 02 – Gerar Promoção

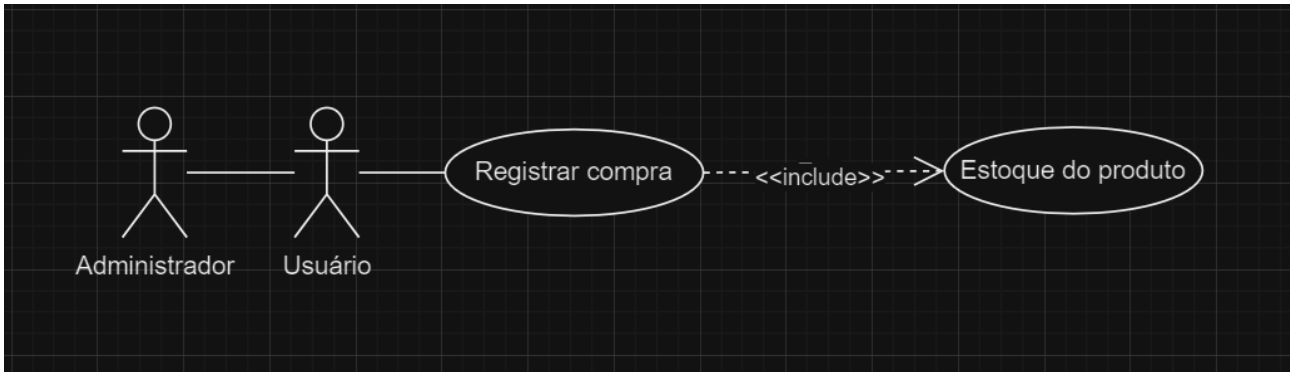
Apresentação do Diagrama de Caso de Uso “efetuar login”



Nome do Caso de Uso	Efetuar login
Atores	Administrador e Usuário
Cenário Principal	<ol style="list-style-type: none"> 1. O sistema solicita os dados para efetuar o login. 2. Usuário ou Administrador informa os dados. 3. Confirmação do envio dos dados. 4. O sistema valida os dados informados. 5. O usuário se conecta ao sistema.
Cenário Alternativo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Caso os dados não forem validados emite uma mensagem de alerta.

Tabela 3: UC 03 – Efetuar Login

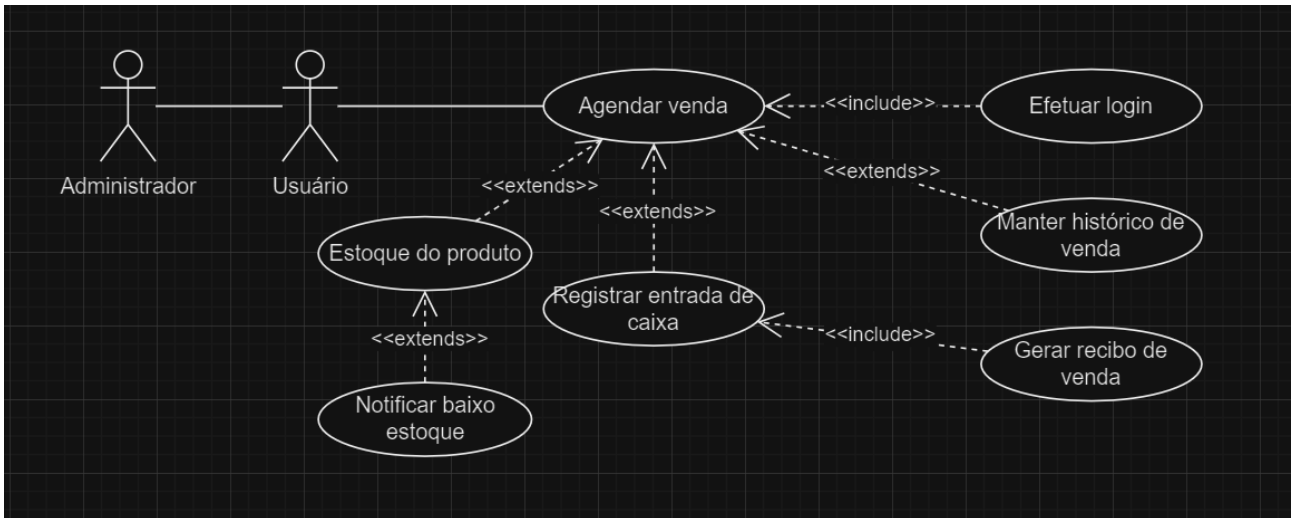
Apresentação do Diagrama de Caso de Uso “manter compra”



Nome do Caso de Uso	Manter compra
Atores	Administrador e Usuário
Pré-Condições	Efetuar login.
Cenário Principal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Administrador ou Usuário iniciam uma nova compra. 2. Administrador ou Usuário informam os produtos determinados. 3. Confirmação dos produtos informados. 4. Sistema permite a realização de compra. 5. Atualização do estoque dos produtos determinados.

Tabela 04: UC 04 – Manter Compra

Apresentação do Diagrama de Caso de Uso “Agendar venda”



Nome do Caso de Uso	Agendar venda
Atores	Administrador e Usuário
Pré-Condições	Efetuar login.
Cenário Principal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Administrador ou Usuário iniciam um novo agendamento. 2. Administrador ou Usuário informam os produtos determinados. 3. Confirmação dos produtos informados. 4. Sistema pergunta qual a forma de pagamento. 5. Sistema aprova o agendamento da venda. 6. Sistema registra venda agendada com status PENDENTE. 7. Atualização do estoque dos produtos determinados após a data agendada.

	8. Alteração do status da venda para FINALIZADO.
Cenário Alternativo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Administrador ou Usuário iniciam um novo agendamento. 2. Administrador ou Usuário informam os produtos determinados. 3. Sistema informa que os produtos determinados estão indisponíveis. 4. Sistema solicita que o Administrador ou Usuário informe produtos disponíveis. 5. Confirmação dos produtos informados. 6. Sistema pergunta qual a forma de pagamento. 7. Sistema aprova o agendamento da venda. 8. Sistema registra venda agendada com status PENDENTE. 9. Atualização do estoque dos produtos determinados após a data agendada. 10. Alteração do status da venda para FINALIZADO.

Tabela 5: UC 05 – Agendar Venda

2.3. DIAGRAMA E.R (ENTIDADE RELACIONAMENTO)

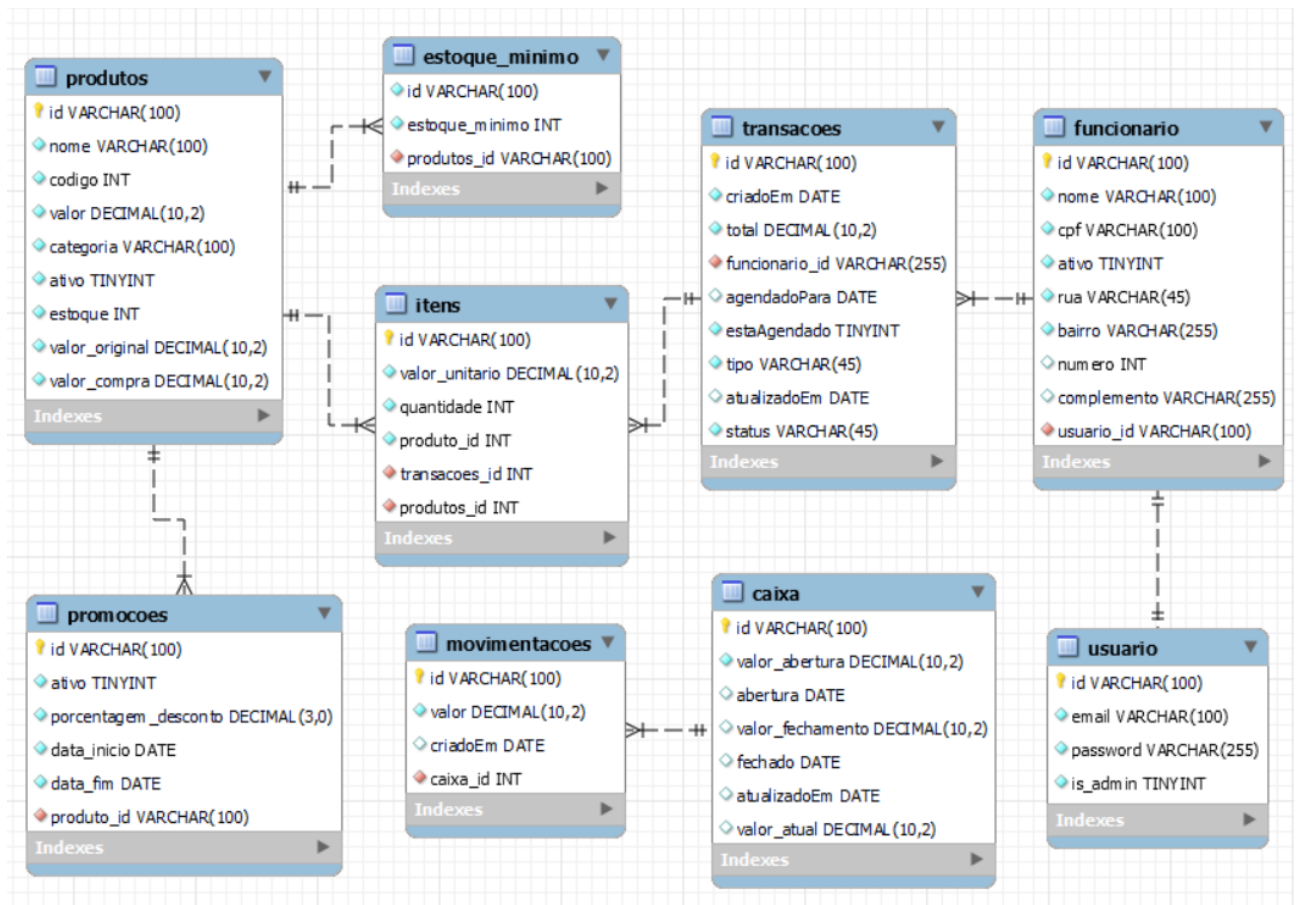


Figura 1 – Diagrama Entidade Relacionamento

Este é o modelo de banco de dados relacional que será criado para armazenar e gerenciar os dados do sistema.

2.4. DIAGRAMA DE CLASSES

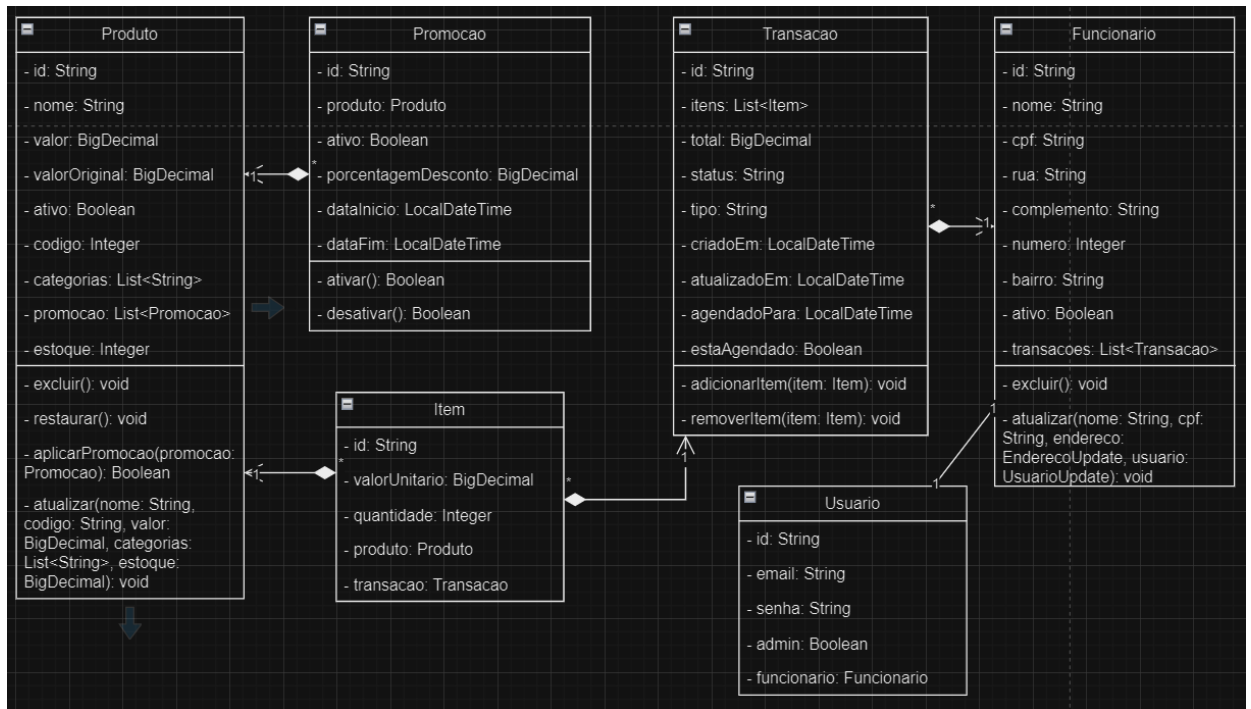


Figura 2 – Diagrama de Classe

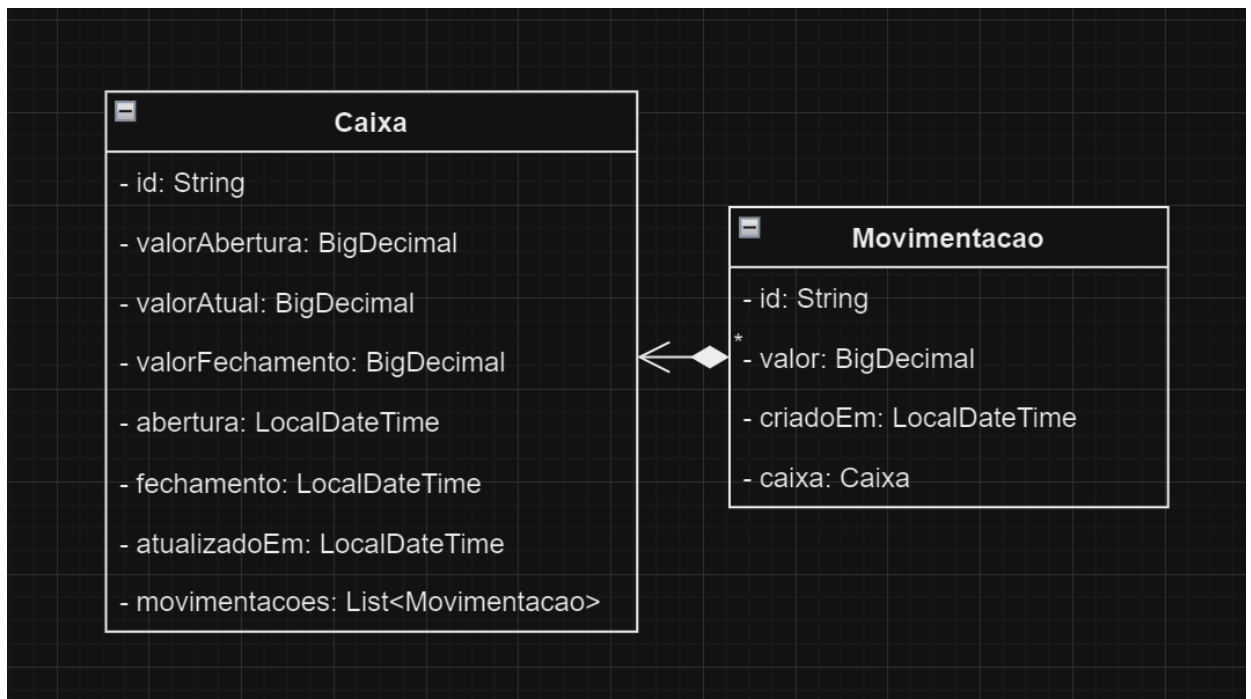


Figura 3 – Diagrama de Classe – Caixa/Movimentação

Modelo das classes que serão criadas na etapa de implementação do Backend.

3. DESENVOLVIMENTO DO SISTEMA

Nesta seção serão abordados aspectos para a compreensão e implementação do software. Inicialmente, será detalhado o funcionamento do sistema, explicando como as diferentes camadas interagem e como as requisições são processadas, como a autenticação e execução das operações. Em seguida, serão apresentadas algumas funcionalidades do sistema, destacando as principais características e ferramentas disponíveis, como o cadastro de vendas, caixa, e relatórios de caixas. Essas seções visam fornecer uma visão mais clara do sistema, facilitando seu uso e administração.

3.1. FUNCIONAMENTO

Neste projeto, foi criada uma API para ser utilizada nas interações com a camada Front-End da aplicação. A API foi desenvolvida seguindo os princípios da Arquitetura Limpa, que promove a separação de responsabilidades em diferentes camadas de acesso web. Cada requisição passa por um processo de autenticação, onde um token é gerado a partir do e-mail e senha corretos do usuário, assegurando a segurança e integridade das operações realizadas.

Usuários com perfis de “Admin” ou “Usuário” possuem acesso privilegiado à interface da aplicação. Esses usuários podem acessar todas as funcionalidades disponíveis, permitindo-lhes gerenciar dados e configurações sem restrições. Essa flexibilidade é crucial para a administração eficiente da aplicação. O modelo de acesso restrito é fundamental para proteger informações sensíveis e garantir que usuários não autorizados operem apenas dentro de um escopo definido.

3.2. CADASTRO DE VENDA

Para realizar o registro de uma nova venda é necessário que o usuário esteja autenticado, com produtos disponíveis e o caixa esteja aberto para registrar todas as informações necessárias, como mostrado na Figura 6.

The screenshot shows the 'NOVA VENDA' interface. At the top, there is a navigation bar with 'NOVA VENDA' and a user profile 'Eduardo Pbs'. Below the navigation bar, there are search and filter options: 'Pesquisar produto...', 'Funcionário', and 'Pagamento'. The main area displays a list of items with the following data:

Código	Produto	Valor/unidade	Em estoque	Quantidade
0008	Presunto	R\$ 80,00	10	0
0001	FlareMG	R\$ 149,90	55	0
125	Camisa Preta	R\$ 2.000,00	27	0
1225	Batata	R\$ 2,96	21	0

The total value is R\$ 0,00. There is a 'Remover tudo' button in the top right corner.

Figura 6 – Cadastro de Venda – Permite que o usuário faça o cadastro de uma nova venda

The screenshot shows the 'NOVA VENDA' interface with a modal window open for reviewing the sale. The modal displays the following summary:

Item	Quantidade	Valor	Total
1x PRESUNTO	1	R\$ 80,00	= R\$ 80,00
3x BATATA	3	R\$ 2,96	= R\$ 8,88
3x CAMISA BRANCA	3	R\$ 25,58	= R\$ 76,75
Total:			R\$ 133,45

The modal also shows the employee name 'Funcionário: EDUARDO PBS' and a 'Cadastrar' button. The background shows the same list of items as in Figure 6, but with updated quantities: Batata (3), Produto Pa... (0), Camisa Bran... (3), and Coca Cola (1).

Figura 7 – Revisão da Venda – Revisão dos produtos e funcionário que estão sendo cadastrados

3.3. CAIXA

Nesta tela é onde é feito todo o gerenciamento de caixa. Na parte superior tem informações de status, indicando se o caixa está aberto ou fechado, data e hora de abertura do caixa, valor inicial que é solicitado quando o caixa é aberto, para dar início as atividades e o valor total de todas as transações feitas enquanto aquele caixa está aberto somado ao valor inicial.

Abaixo possui informações de todas as movimentações do mês corrente, mostrando data e hora que foram realizadas, qual o tipo de transação e valor movimentado.

CAIXA ATUAL

Status: ● ABERTO

ABERTO EM: 03/09/2024 - 10:25 AM

Valor inicial: R\$ 100,00

Total: R\$ 233,45

MOVIMENTAÇÕES - 09/2024 Total este mês: R\$ 133,45

DATA	TIPO	VALOR
03/09/2024 - 10:35 AM	VENDA	R\$ 133,45

Figura 8 – Caixa – Tela principal para gerenciamento do caixa

3.4. INÍCIO

Tela inicial da aplicação que tem o intuito de fornecer informações rápidas como a última transação realizada, dados do estoque de produtos e uma aba de notificações apenas para produtos com baixo estoque de fácil visualização do usuário.

The dashboard is titled "ESTATÍSTICAS RECENTES | Últimas Vendas Feitas / Estoque De Produtos". It features two main tables and a notification section.

CÓD. VENDA	QTDE. ITENS	TOTAL (R\$)
05d58b53	21.29	R\$ 21,29
ba4e9108	309.9	R\$ 309,90
e898cd95	133.45	R\$ 133,45
85a28272	5	R\$ 5,00
3a019b8b	149.9	R\$ 149,90
8adcd836	192.64	R\$ 192,64
764c054f	355.86	R\$ 355,86
b76579bf	121.08	R\$ 121,08

CÓD. PRODUTO	NOME	CATEGORIA	ESTOQUE	VALOR (R\$)
12345	Camisa Branca		97	R\$ 12,25
1	Coca Cola		1	R\$ 7,82
0001	FlareMG		55	R\$ 149,90
125	Camisa Preta		27	R\$ 2.000,00

NOTIFICAÇÕES | Produtos Com Baixo Estoque: 3

🚨 Coca Cola	Estoque: 1	Status: Online	➔
🚨 Arroz	Estoque: 0	Status: Offline	➔

Figura 9 – Início– Tela principal da aplicação com estatísticas recentes

3.5. RELATÓRIO DE CAIXA

Todas as informações necessárias sobre valores de abertura, fechamento, e a diferença entre eles, data e hora de abertura e fechamento do caixa. Podendo ser filtrado todos os caixas pelo mês e dia que foram abertos.

The report is titled "HISTÓRICO DE CAIXAS" and includes a "Voltar" button and filters for "Mês" and "Dia".

CÓD. CAIXA	VALOR ABERTURA	VALOR FECHAMENTO	DIFERENÇA	DATA ABERTURA	DATA FECHAMENTO	AÇÕES
1ed0a3ce	R\$ 70,00	--	--	03/09/2024 - 10:48 AM	--	Detalhes
9eb786d2	R\$ 100,00	R\$ 233,45	+R\$ 133,45	03/09/2024 - 10:25 AM	03/09/2024 - 10:48 AM	Detalhes
d5fb52b9	R\$ 100,00	R\$ 1.089,50	+R\$ 989,50	19/08/2024 - 8:51 AM	19/08/2024 - 9:19 AM	Detalhes
9c5efabe	R\$ 350,00	R\$ 849,05	+R\$ 499,05	19/07/2024 - 11:41 AM	06/08/2024 - 10:02 AM	Detalhes
eaf0bda1	R\$ 500,00	R\$ 25.380,96	+R\$ 24.880,96	19/07/2024 - 11:18 AM	19/07/2024 - 11:25 AM	Detalhes
fd2fd7ba	R\$ 150,00	R\$ 727,74	+R\$ 577,74	02/07/2024 - 15:27 PM	19/07/2024 - 11:03 AM	Detalhes
78690b10	R\$ 999,00	R\$ 2.731,64	+R\$ 1.732,64	28/06/2024 - 14:57 PM	28/06/2024 - 14:58 PM	Detalhes

Figura 10 – Relatório de Caixa – Onde contém todas as informações sobre caixas

4. CRONOGRAMA

Durante o desenvolvimento do projeto, foram realizadas diversas atividades, conforme o cronograma estabelecido:

Atividades/Mês	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set
Levantamentos de requisitos de referências bibliográficas	X								
Estudo da linguagem Java/Spring Boot	X	X							
Levantamento de requisitos		X							
Definição de UC		X							
Elaboração do Diagrama de Classe		X							
Definição do Banco de Dados			X						
Escrita de Qualificação			X						
Exame de Qualificação				X					
Implementação do Backend				X					
Implementação do Frontend					X	X	X		
Escrita da versão final do TCC						X	X	X	
Defesa									X

Levantamentos de Requisitos e Referências Bibliográficas: Foram realizadas pesquisas e análises para compreender as necessidades dos usuários e as melhores práticas na área de gerenciamento de estoque.

Estudo da Linguagem Java/Spring Boot: Investimento de tempo no aprendizado da linguagem de programação Java e do framework Spring Boot, essenciais para a implementação do sistema.

Levantamento de Requisitos: Identificação dos requisitos, considerando as demandas específicas de controle de estoque.

Definição de Casos de Uso (UC): Mapeamento dos principais casos de uso, como “Manter produtos”, “Manter venda” e “Gerar promoções”.

Elaboração do Diagrama de Classe: Criação do diagrama de classes para representar as entidades e relacionamentos do sistema.

Definição do Banco de Dados: Definição do modelo de banco de dados mais adequado para armazenar informações sobre produtos, pedidos e histórico de vendas.

Escrita da Qualificação: Documentação dos resultados obtidos até o momento, destacando os avanços e desafios enfrentados.

Atualmente, concentrado no Estudo da Linguagem Java/Spring Boot, buscando aprofundar conhecimentos e aplicá-los na construção do sistema. Em resumo, as conclusões parciais até o momento mostram um progresso significativo, com base nas atividades realizadas e nos resultados obtidos.

CONCLUSÕES

O Sistema de Gerenciamento de Estoque e Vendas representa um avanço significativo na modernização e automação das operações de controle de recursos. Ao implementar esta plataforma digital, espera-se não apenas melhorar a eficiência na gestão de estoque e garantir a disponibilidade adequada de produtos, mas também proporcionar uma experiência mais conveniente e satisfatória para os usuários.

A adoção deste sistema reflete um compromisso com a inovação e a excelência operacional, posicionando a empresa na vanguarda do mercado competitivo. A otimização da organização da equipe e a agilidade nos processos internos são benefícios adicionais que contribuem para um ambiente de trabalho mais produtivo e harmonioso.

Além disso, a plataforma promove uma gestão de dados mais eficiente, eliminando a necessidade de métodos obsoletos e permitindo uma tomada de decisão mais informada e precisa. Com isso, a empresa está preparada para enfrentar desafios futuros e manter-se competitiva em um mercado em constante evolução.

Em suma, o Sistema de Gerenciamento de Estoque e Vendas não apenas otimiza os processos internos, mas também fortalece a conexão entre a empresa e seus clientes, resultando em uma experiência mais gratificante para todos os envolvidos.

CONSIDERAÇÕES E TRABALHOS FUTUROS

Os próximos passos para a evolução do Sistema de Gerenciamento de Estoque e Vendas incluirão a adição de novas funcionalidades para otimizar ainda mais a eficiência e a conveniência para os usuários. Planeja-se a implementação de relatórios detalhados que permitirão uma análise mais aprofundada do desempenho, além do desenvolvimento de um sistema de agendamento antecipado de pedidos e entregas. Também serão realizadas melhorias no cadastro de produtos para facilitar a organização e a atualização do estoque. Além disso, serão feitas melhorias contínuas na performance e no design da plataforma para proporcionar uma experiência de usuário mais intuitiva e agradável. Essas inovações visam aprimorar continuamente a experiência dos usuários e clientes, oferecendo um software de alta qualidade que atenda plenamente todas as suas necessidades. Com essas

melhorias, o Sistema de Gerenciamento de Estoque e Vendas estará preparado para enfrentar os desafios futuros e manter-se competitivo em um mercado em constante evolução.

REFERÊNCIAS

ALVES, William Pereira. Java para Web - Desenvolvimento de Aplicações. Editora Érica, 30 de outubro de 2015.

ALVES, William Pereira. Banco de dados: teoria e desenvolvimento. Editora Érica, 24 de novembro de 2020.

DE OLIVEIRA, Felipe Otávio Mendes. BARION, Michele Cristiani. MARQUES, Daniela. Gerenciamento de Estoque e Vendas (GEV): sistema de informação para comércio de pequeno e médio porte integrando funcionalidades entre um software desktop e um aplicativo para dispositivo Android. 2020. Trabalho de Conclusão de Curso (Curso Superior de Tecnologia em Análise e Desenvolvimento de Sistemas). - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo (IFSP) - Campus Hortolândia.

MARTIN, Robert C. Código limpo: habilidades práticas do Agile Software. Alta Books, 08 de setembro de 2009.

SILVA, Davy Brenon de Paula. Sistema Web de gerenciamento de estoque e vendas de produtos de uma lanchonete. 2022. Trabalho de Conclusão de Curso (Curso Superior em Análise e Desenvolvimento de Sistemas). - Faculdade de Tecnologia de Franca - "Dr. Thomaz Novelino", Franca. 2022.

VETTORATO, Cristian de Campos. FAVAN, João Ricardo. MONTANHA, Gustavo Kimura. DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE DE GERENCIAMENTO DE ESTOQUE E VENDAS PARA MICROEMPRESAS. Revista de Tecnologia da Fatec Botucatu, Botucatu, v.5, n.2, p. 50-63, dez. 2014. Disponível em: <<http://revista.fatecbt.edu.br/index.php/tl/article/view/293>>. Acesso em: 12 jun. 2023.