

Cosmetic Survey: Um Aplicativo para a Gestão de Vendas de Produtos Cosméticos para uma Revendedora Autônoma

Andrey Silva Cordeiro¹, Frank W. C. de Oliveira¹, Helio T. Kamakawa¹

¹ Campus Paranavaí - Instituto Federal do Paraná (IFPR)
Paranavaí- PR – Brasil

andreybr2002@hotmail.com, [frank.willian, helio.kamakawa]@ifpr.edu.br

Segundo [Felix et al. 2020], o segmento de beleza tem sido um dos mais dinâmicos e inovadores do mercado tendo em sua maioria mulheres, estudantes ou pessoas que já possuem vínculo empregatício formal em alguma instituição ou empresa. O crescimento deste setor, tanto em volume, como na relevância, oportuniza iniciativas de empreendedorismo autônomo de vendas de cosméticos, conhecido como venda "porta-a-porta", há pessoas que buscam uma fonte de renda principal ou complementar. Esta modalidade é uma ação direta aos possíveis consumidores que garante uma grande oportunidade de vendas e ganho por quem pratica. Fato este que gera muitos empregos, além de permitir um horário flexível e que de fato mudou a vida de muitas pessoas [de Bessa Oliveira et al. 2023].

Além do que foi identificado nos artigos supracitados, foi realizada uma coleta de informações com uma revendedora autônoma que atua no ramo há 16 anos e possui mais de 100 clientes e que ainda não possuía uma aplicação para realizar o controle de suas vendas e pagamentos. A autônoma relatou que sem uma ferramenta de gestão, as suas operações são realizadas de forma manuscrita e totalmente improvisada. Embora existam diversos aplicativos e softwares no mercado que automatizam tais processos, a mesma mencionou que muitos são genéricos e por vezes complexos. Com base no que foi apresentado, este projeto propôs a concepção e a criação de um aplicativo móvel, denominado *Cosmetic Survey*, voltado para atender às necessidades específicas da autônoma que é objeto de estudo neste trabalho, com o objetivo de simplificar suas tarefas diárias.

Em busca de compreender as soluções atuais correlatas, e assim, orientar este projeto de forma eficiente, realizou-se uma busca de aplicativos de escopo relacionado a fim de orientar o desenvolvimento pelo caminho mais eficiente, evitando retrabalhos e obstáculos. Dentre os resultados encontrados, destacaram-se os seguintes aplicativos: Controle de Vendas [de Vendas 2023], *Paysale* - Controle de vendas [PaySale 2023] e Meu Caixa [Caixa 2023]. O aplicativo Controle de Vendas, desenvolvido por [Pacheco 2023] destina-se a vendedores autônomos que desejam gerenciar suas vendas, pagamentos e clientes. Outra solução estudada foi o *PaySale*, que é um aplicativo de vendas publicado pela [Soluções 2023] e oferece ao usuário o controle de vendas (gerenciador de vendas e cobranças), controle de estoque, controle de clientes, controle financeiro, controle de parcelas, fornecedores e outras funcionalidades.

Por fim, o aplicativo Meu Caixa, publicado pela [QRCom 2023]. Essa opção permite ao usuário cadastrar seus clientes e registros, acompanhar o histórico de vendas e manter-se informado sobre quais clientes possuem débitos. O aplicativo *Cosmetic Survey* possui várias características, incluindo a capacidade de os usuários acompanharem vendas, pagamentos e as marcas com as quais trabalham. Ele também permite aos armazena-

mento seguro e remoto de dados, bem como o acesso simultâneo em vários dispositivos sem a necessidade de pagar por um plano premium. É exclusivo e destinado apenas a revendedores de produtos cosméticos.

Após a avaliação das demandas da profissional autônoma e a análise dos aplicativos correlatos, procedeu-se à definição e implementação das funcionalidades que capacitam o usuário a realizar as seguintes ações: manter produtos, marcas, clientes, vendas e contas a receber, bem como gerar relatórios para analisar os valores recebidos e a receber das respectivas vendas realizadas em um período específico de sua escolha.

O desenvolvimento do *Cosmetic Survey* seguiu as etapas apresentadas a seguir. Para [Sommerville 2018], "Uma metodologia de desenvolvimento de *software* é um conjunto de atividades que auxiliam a produção de *software*. O resultado dessas atividades é um produto que reflete a forma como todo o processo foi conduzido".

A primeira etapa "Planejamento", foi dividida em três subtarefas, sendo elas: (i) Levantamento de requisitos: teve como objetivo entender as necessidades e os requisitos do sistema a ser desenvolvido. (ii) Levantamento de trabalhos correlatos: envolveu a pesquisa e o estudo de trabalhos e sistemas relacionados existentes. O objetivo foi analisar soluções já desenvolvidas, avaliar suas características para aprender com experiências anteriores e evitar erros durante o desenvolvimento. (iii) Estudo das tecnologias: nesta fase, avaliou-se as tecnologias disponíveis que poderiam ser utilizadas no desenvolvimento do sistema. Isso envolveu a pesquisa e a compreensão de diferentes ferramentas, *frameworks* e linguagens de programação.

Na etapa de "Design", a única tarefa realizada foi a "Análise e modelagem", que teve como objetivo examinar detalhadamente os requisitos e criar modelos conceituais e técnicos do sistema. Isso envolveu a definição da estrutura do sistema, a elaboração de diagramas de classe e outras atividades relacionadas. Na fase de "Desenvolvimento e testes", o principal objetivo foi implementar o sistema de acordo com as especificações definidas nas etapas anteriores, o que incluiu a codificação, a criação das interfaces e o desenvolvimento das funcionalidades.

Consequentemente alcançou-se a etapa final "Feedback", onde se avançou para a última sub tarefa "Validação com o cliente". Para viabilizar a validação junto ao usuário final, iniciou-se com a instalação do aplicativo em seu dispositivo móvel, permitindo que o usuário conduzisse todo o processo sem intervenções externas. Inicialmente, o usuário procedeu com a criação de uma conta no aplicativo sem qualquer dificuldade. Ao realizar o *login* utilizando a conta Google, o aplicativo o redirecionou para a tela inicial. Neste ponto, o usuário navegou entre as telas enquanto observava as opções que disponíveis para iniciar o uso do aplicativo.

Em seguida, o usuário tentou cadastrar um Produto. Porém não havia uma Marca previamente cadastrada, então o sistema exibiu a seguinte mensagem: "Cadastre uma Marca antes de cadastrar um Produto!". O usuário, então, se redirecionou para a tela de Marcas e realizou um cadastro, na sequência voltou para a tela de Produtos e enfim foi possível efetuar o registro. Ao acessar a tela de Clientes o usuário iniciou a tentativa de criar um novo registro, porém notou que era requisito obrigatório informar um CPF. Visto que não possuía essa informação no momento, optou por criar um usuário fictício, fornecendo seus próprios dados pessoais.

Por fim, com o cadastro de um Produto e de um Cliente devidamente concluídos, o usuário conseguiu efetuar o registro de uma Venda sem nenhum impedimento. Foi instruído ao usuário que visualizasse os detalhes da Venda e que era possível informar os dados de cada parcela conforme eram realizados seus pagamentos. Após os testes o usuário deu o seguinte *feedback*: "No aplicativo não tive dificuldades, cadastrar clientes, produtos e marcas achei que ficou bem fácil de fazer. O aplicativo está facilitando na organização das minhas vendas, pois eu fazia uso de um caderno de anotações para registrar as minhas vendas, as vezes deixava este caderno em outra bolsa e não tinha acesso as minhas vendas quando precisava. Agora tenho tudo na mão onde eu estiver. E melhor ainda, consigo gerar relatórios e fazer uma análise de minhas atividades durante o período desejado". Tendo compreendido essas orientações concluiu-se o processo de validação.

O projeto atualmente conta com 142 *commits*, e pode ser encontrado no repositório do GitHub da instituição¹. É possível ter acesso a todo o código fonte da aplicação e alguns *prints* das principais telas. Além do tempo dedicado em sala de aula, houve um compromisso de 5 a 8 horas semanais, fora das instalações da instituição, para o desenvolvimento do projeto, incluindo comparecimento a atendimentos acadêmicos específicos.

Referências

- Caixa, M. (2023). Meu caixa. Disponível em: <https://play.google.com/store/apps/details?id=qr.com.meucaixa>.
- de Bessa Oliveira, M. et al. (2023). Venda porta a porta e sua contribuição na renda familiar: O caso das revendedoras avon. *CONSIDERAÇÕES SOBRE O USO DAS TECNOLOGIAS NA EDUCAÇÃO E O*, page 79.
- de Vendas, C. (2023). Controle de vendas. Disponível em: <https://play.google.com/store/apps/details?id=br.thiagopacheco.vendas>.
- Felix, M. d. C. S. et al. (2020). As experiências como revendedoras de cosméticos da empresa avon na cidade de João Pessoa.
- Pacheco, T. (2023). Thiago pacheco. Disponível em: <https://play.google.com/store/apps/developer?id=Thiago+Pacheco>.
- PaySale (2023). Controle de vendas. Disponível em: <https://play.google.com/store/apps/details?id=br.com.gfsolucoes.paysale>.
- QRCom (2023). Qrcom. Disponível em: <https://play.google.com/store/apps/developer?id=QRCom>.
- Soluções, G. (2023). Gf soluções. Disponível em: <https://play.google.com/store/apps/developer?id=GF+Solucoes>.
- Sommerville, I. (2018). *Engenharia de Software*. Pearson Education do Brasil, São Paulo, 10 edition.

¹https://github.com/ifpr-paranavai/cosmetic_survey