

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ETEC ZONA LESTE
Técnico em Logística

Edson Silvio Valdez Misme
Dylan Matsumoto Ishibashi
Murillo Silveira Santos
Sthefani Gabriel Simões dos Santos

**IMPLANTAÇÃO DO SISTEMA ERP: No setor de Comercio com
ênfase no E-commerce**

São Paulo
2024

Edson Silvio Valdez Misme
Dylan Matsumoto Ishibashi
Murillo Silveira Santos
Sthefani Gabriel Simões dos Santos

**IMPLANTAÇÃO DO SISTEMA ERP : No setor de Comercio com
ênfase no E-commerce**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Logística da ETEC da Zona Leste, como requisito parcial, para obtenção do título Técnico em Logística, sob a orientação do Professor Victor Bittencourt de França.

São Paulo
2024

AGRADECIMENTOS

A Professora Juliana Ferreira de Vales pelo incentivo e ajuda sempre que foi necessário para motivar o grupo a não se perder e manter o foco nos passos do trabalho

Ao Professor Victor Bittencourt de França pelo acompanhamento e auxílio com as dúvidas a respeito do trabalho e com dicas para prosseguir com o tema.

RESUMO

Nesse Trabalho será relatado o estado atual de uma empresa no setor do comércio, o processo até a integração de um sistema de gestão com o propósito de melhorar de forma exponencial a gestão de estoque para as vendas online que estão iniciando pela empresa. Será descrito o estado atual do comércio de Variedades e sua necessidade de possuir um Sistema ERP (Enterprise Resource Planning) de acordo com os contratemplos que surgem por terem uma gestão de estoque e organização ultrapassada. Especificando assim os benefícios de se ter uma ferramenta de gestão desse porte tanto por suas integrações em canais de vendas online como por seu alto nível de análise, proporcionando Gráficos ou informações que auxiliam até em tomadas de decisão da empresa. A Empresa VM VARIEDADES teve um processo de treinamento para que os colaboradores se mantivessem preparados até o momento da implantação e utilização do sistema integrado de gestão. Foi estudado por semanas as funções e possibilidades do sistema através do canal de ajuda que o Sistema tem disponível para futuros contratantes e atuais clientes. Por fim a implantação da ferramenta vai ser feita para conciliar as necessidades da empresa com suas funções, para o propósito do Comércio remoto e ter um aumento na Demanda e consequentemente no faturamento Mensal, Trimestral e Anual.

Palavras - Chave : Empresa , Sistema ERP , Gestão

ABSTRACT

In this work, the current state of a company will be reported, the process until the integration of an integrated management system with the purpose of exponentially improving inventory management for online sales that are also starting by the company. It will be described the current state of the Variety trade and its need to have an ERP (Enterprise Resource Planning) System according to the setbacks that arise from having an outdated inventory management and organization. It specified the benefits of having a management tool of this size both for its integrations in online sales channels and for its high level of analysis, providing graphs or information that even help in the company's decision-making. The VM VARIETIES Company had a training process so that employees would be prepared until the moment of implementation and use of the ERP system. The functions and possibilities of the system were studied for weeks through the help channel that TINY ERP has available for future contractors and current customers. Finally, after the implementation, it will be descriptive what the objective of the tool is and how it will reconcile its functions with the company VM VARIETIES for the purpose of the company to have an increase in Demand and consequently in Monthly, Quarterly and Annual revenue.

Keywords: Company, ERP System, Management

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	8
1.1	Objetivo Geral	8
1.2	Objetivo Específico	8
1.3	Metodologia.....	8
1.4	Problema.....	8
1.5	Justificativa.....	9
2	O QUE É SISTEMA ERP : CONCEITOS, SUA EFICIENCIA E COMO PODE REDUZIR CUSTOS.....	10
2.1	Sobre O Antecessor	11
3	O QUE É E-COMMERCE E SEUS BENEFÍCIOS	12
3.1	Plataforma digital	12
3.2	Facilidade para o consumidor	13
3.3	Necessidade de bons fornecedores/seleção de parceiros estratégicos.....	13
3.4	Importação Estratégica	13
3.5	Mão na Massa.....	13
3.6	Erros de Cadastros	13
3.7	Como o e-commerce ajuda as PMEs.....	13
4	DIFERENÇIAIS DA EMPRESA COM AS VENDAS POR E-COMMERCE.....	15
4.1	Ser Reconhecida Nas Plataformas De Vendas Online	15
4.2	Mais clientes = Mais vendas	15
4.3	Expansão da marca	15
5	VANTAGENS DE VENDER NO E-COMMECE.....	16
5.1	Vantagens	16
5.1.1	Alcance global	16
5.1.2	Baixo custo operacional	16
5.1.3	Disponibilidade 24/7	16
5.2	Quais as diferenças para uma PME que não utiliza desse serviço	16
5.3	Como O Sistema Integrado de Gestão Impacta No Lucro De Uma PME ...	17
5.3.1	Redução de Custos Operacionais	17
5.3.2	Tomada de decisão baseada em dados	17
5.3.3	Melhorias da Gestão Financeira.....	17
5.3.4	Visibilidade Limitada.....	18
6	ESTUDO DE CASO.....	19

6.1	Estado Do Comercio Antes Da Implantação	19
6.2	Problemas Que Surgem Devido A Falta De Uma Gestão Erp No Estoque .	20
6.3	Propósito Da Implantação Do Erp Na Empresa Para O E-Commerce.....	20
6.4	Como A Gestão Do Sistemas Erp Nas Vendas Online Influenciara Para O Aumento Do Faturamento Da Empresa	21
7	IMPORTANCIA DO SISTEMA ERP PARA O ESTOQUE DAS PMES	23
8	PMES QUE UTILIZAM OU NÃO O SISTEMA DE GESTÃO INTEGRADA.....	25
8.1	PME com Sistema De Gestão Integrada	25
8.1.1	Controle de Estoques Eficiente	25
8.1.2	Integração de Processos.....	25
8.1.3	Análise de Dados	25
8.1.4	Atendimento ao Cliente	25
8.2	PME Sem O Sistema De Gestão Integrada	25
8.2.1	Desafios de Gestão de Estoque	26
8.2.2	Processos Desconexos	26
8.2.3	Dificuldades na Análise de Dados	26
8.2.4	Experiência do Cliente.....	26
9	DIFERENCIAIS DO SISTEMA ERP	27
10	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	29
11	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	31

1 INTRODUÇÃO

O Sistema Integrado de Gestão (ERP) atualmente, é uma ferramenta essencial de organização, ela tem como objetivo diminuir os processos, se integrar nos departamentos e ter mais eficiência no operacional da empresa. Com a dificuldade dos anos esse sistema vem sendo a melhor opção moderna, tendo novas tecnologias e se adaptando com as necessidades do mercado e das empresas.

Esse trabalho vai mostrar a importância de ter um sistema nas empresas, mostrar sua evolução, como irá funcionar, benefícios e desafios. Como uma análise da implementação, também nos permitirá compreender como impactam sobre a eficiência, competitividade e tomada de decisão das organizações.

1.1 Objetivo Geral

O sistema envolve todas as empresas que têm o processo de vendas online ou físicas, isso é uma forma de controlar o estoque e as vendas evitando assim, problemas futuros.

1.2 Objetivo Específico

Ele foi implantado na empresa no setor de e-commerce, onde alguns problemas apareciam no que se diz respeito a controle de vendas. Pois acabava tendo certos contratempos que poderiam ser evitados. A proposta é ter uma desenvoltura nas vendas e na organização da empresa.

1.3 Metodologia

Utilizada a metodologia do estudo de caso em que será feita uma análise ampla a respeito do processo de implementação do Sistema.

1.4 Problema

A empresa tem contratempos na organização de vendas físicas e de forma remota.

1.5 Justificativa

A empresa não tem site e precisa aumentar seus lucros mensais e anuais. E com o avanço das vendas online no mercado atual. Acabou virando um critério a implantação dele, para auxiliar no planejamento de compras, estoque e por ser uma ferramenta com diversas conectividades em marketplaces no e-commerce.

2 O QUE É SISTEMA ERP : CONCEITOS, SUA EFICIENCIA E COMO PODE REDUZIR CUSTOS

O ERP, ou Planejamento de Recursos Empresariais , é um sistema integrado de gestão que ajuda as empresas a automatizarem o gerenciamento dos processos de negócios. Sobre a integração de Processos, a maioria das empresas estão adquirindo o sistema por conta de questões como: não ter se acostumado com o sistema anterior pois, não se adaptou a empresa ou incapacidade de outros sistemas de solucionarem os problemas. Além disso, o Sistema é um software que centraliza e automatiza funções essenciais de uma empresa, como finanças, recursos humanos, manufatura, cadeia de suprimentos, vendas e serviços. Seu principal objetivo é otimizar processos de negócios, melhorar a eficiência operacional e fornecer uma visão unificada e em tempo real das operações, facilitando a tomada de decisões estratégicas.

Uma dessas estratégias de compra, pode ser utilizada para que esses custos da empresa, sejam reduzidos de maneira correta e que reflita no crescimento do lucro além de ser o fator primordial tanto para os investimentos como para o desenvolvimento desta empresa. E com isso podemos ver que, o sistema vem para facilitar a redução de custo e manter ele estabilizado de maneira simples e ágil.

Além de influenciar no aumento da lucratividade, procura trazer ótimos resultados para a organização. E o principal conceito do Sistema dentro de uma empresa é suporte à automação e aos processos de finanças.

Para reduzir custos com ele é crucial entender todos os conceitos de integração, automação e otimização. O propósito é centralizar e automatizar processos de negócios, como finanças, contabilidade, recursos humanos e cadeia de suprimentos, para eliminar redundâncias e aumentar a eficiência operacional. Também é essencial personalizar o sistema, para atender às necessidades específicas da empresa, treinar os usuários adequadamente e investir em manutenção e atualização regulares para evitar falhas e maximizar o retorno sobre o investimento.

Diversas empresas estão escolhendo pelos pacotes integrado de gestão por influência de algumas empresas terem obtido sucesso, depois de utilizar e implementar ele como uma ferramenta que dá apoio a todos processo dentro da empresa.

Na Década de 70, a maior disseminação computacional e a expansão econômica deram origem ao MRP (Material Requirement Planning), que veio a ser o antecessor do ERP , pois aumentaram-se as chances dos projetos na década de 80 o que sendo mais específico, deu início ao ERP.

2.1 Sobre O Antecessor

O MRP é um sistema de gestão de produção que ajuda a determinar as quantidades e o momento certo para a compra de materiais necessários na fabricação. Utilizando informações sobre demanda de produtos, níveis de estoque e prazos de entrega, o MRP calcula os materiais necessários para garantir que a produção ocorra sem interrupções. O principal objetivo do MRP é otimizar os níveis de inventário, reduzir desperdícios e melhorar a eficiência da produção.

O MRP utiliza dados de produção, inventário e demanda para calcular com precisão as quantidades de materiais necessários e os tempos de reabastecimento. Esse sistema é fundamental para coordenar a produção, evitar faltas de materiais, reduzir excessos de inventário e aumentar a eficiência operacional. Ao otimizar o fluxo de materiais, o MRP ajuda as empresas a manterem a continuidade da produção e atender as demandas dos clientes de maneira rápida e eficaz.

3 O QUE É E-COMMERCE E SEUS BENEFÍCIOS

Surgiu em meados de 1970, nos Estados Unidos, o primeiro registro eletrônico foi em 1971, em uma empresa de computadores nos EUA onde fizeram uma venda de computador para Universidade na Califórnia. No começo o foco principal era uma troca de arquivos e solicitações de pedidos, com isso, esse sistema veio para mostrar ao dono da empresa que o cliente tem interesse em comprar produtos de forma remota.

O E-commerce teve uma expansão no comércio em meados do século XIX e o avanço da produção, após a Revolução Industrial nas cidades, desenvolveram um aumento da população gerando novos produtos e serviços. Com isso, novas inovações tecnológicas vieram para agregar o desenvolvimento do comércio. A globalização e a internet foram crescendo e alcançando os consumidores, tendo uma facilitação de pagamento e fazendo com que obtenham novos meios de consumo por compras online. Com a popularização do e-commerce, entre os usuários autônomos, na década de 1990 duas empresas gigantes começaram a ter interesse no sistema, a Amazon e o eBay.

No Brasil surgiu em 1996 os primeiros registros, mas o sucesso veio em 1999 com a Submarino. Os consumidores começaram a ter um certo interesse pela compra online de livros.

O e-commerce é uma abreviação de comércio eletrônico, e um processo de compras e vendas de produtos realizados de forma online. O cliente ao invés de visitar uma loja física, pode verificar e comprar nas plataformas digitais. Dessa forma o consumidor escolhe seus produtos e paga digitalmente, assim não precisa ir a loja física. A empresa necessita também ter um ótimo fornecedor. Pois a principal etapa na hora de abrir uma loja virtual ou física precisa ser selecionar parceiros que ajudam o negócio a crescer e faturar.

3.1 Plataforma digital

O processo é feito por uma plataforma digital serve como um espaço virtual onde mostra a mercadoria, assim os clientes conseguem selecionar o item e ter uma facilitação na hora do pagamento online. Por exemplo Mercado Livre, Shoppe, Amazon e outros canais de vendas.

3.2 Facilidade para o consumidor

Os Clientes se sentem mais confortáveis em escolher o mercado para realizar pagamentos ao em vez de ir à casa lotérica. Esse modelo de negócio além de realizar ambas conveniências é mais fácil de ser utilizado.

3.3 Necessidade de bons fornecedores/seleção de parceiros estratégicos

Para obter as vendas é importante ter mercadoria disponível, ou seja, ter fornecedores fixos para poder revender aos clientes. Saber escolher um fornecedor para montar uma loja física ou virtual, é crucial para não ter problemas futuros, formalizando isso um desenvolvimento e crescimento exponencial será uma caminho simplificado.

3.4 Importação Estratégica

Algumas empresas têm a opção de importar ou não produtos, para vender em sua loja, com isso deve ser feito uma pesquisa para saber se vai valer a pena esse processo.

3.5 Mão na Massa

Após ter oportunidades de importação e ter parcerias solidas, está na hora de colocar as ideias em prática, assim garantindo que os processos estejam certos para que aconteça uma compra eficiente

3.6 Erros de Cadastros

No cenário geral, os cadastros precisam estar corretamente registrados, além das Informações sobre os produtos, preços e descrições para ter um compra positiva do consumidor.

3.7 Como o e-commerce ajuda as PMEs

No começo poucas empresas usavam por medo de não conseguir um bom resultado ou não ter vendas on-line, mas com passar dos anos esse sistema vem sendo bem utilizado nas empresas e tendo um bom resultado. As PMEs são empresa de pequeno e médio porte onde podem ainda estar ingressando no mercado. Muitos acreditam que essas empresas não posso ter um e-commerce pelo seu tamanho, porém com a implementação de vendas online, a ferramenta os ajuda bastante para crescimento. Com o tempo esse investimento gera sim um resultado, pois com isso a loja consegue uma divulgação maior, as vendas aumentam e conseguem o aumento do lucro.

E hoje vem sendo bem observado que foi a melhor decisão de ter implementado e-commerce nas empresas, pois trouxe uma segurança maior, e facilitação para seu vendedor e comprador.

4 DIFERENÇIAIS DA EMPRESA COM AS VENDAS POR E-COMMERCE

4.1 Ser Reconhecida Nas Plataformas De Vendas Online

Existe muitos clientes que preferem comprar pelos marketplaces, pois já conhecem as marcas e com isso pela reputação boa, acabam sendo direcionados até aquela loja. Quando as empresas integram essa forma de vendas acabam se expandindo e conquistando mais clientes, o e-commerce dá um crescimento para a loja e sua marca e faz com que a empresa tenha um reconhecimento de seus produtos.

4.2 Mais clientes = Mais vendas

As empresas tendo esse forma de venda conseguem atrair mais pessoas, fazendo com que elas tenham interesse na compra. Obtendo a exploração dessa plataforma, conseguem ter mais rentabilidade em um tempo curto do que se fossem vender na loja física.

4.3 Expansão da marca

Com as vendas online a cada dia que passa tendo um crescimento, onde pessoas que não sabiam da existência da empresa passam a conhecer a marca. O e-commerce também faz com que os clientes tenham a fidelidade no seu produto e sua marca por uma qualidade ótima. Com isso a transição do e-commerce nas lojas pode ter alguns desafios, como o investimento na tecnologia, com seguro e com a concorrência de vendas com outras empresa. Mas com esse sistema nas empresas poderemos ter um resultado positivo trazendo um crescimento e aumento da marca.

5 VANTAGENS DE VENDER NO E-COMMECE

O e-commerce pode alavancar a empresa em questão de vendas e reconhecimento da loja, porém pode haver vários pontos de vista dos consumidores, com isso tendo pontos positivos e negativos a empresa pode ser boa em questão de vendas, entregar dentro do prazo mas acabar sendo insuficiente na qualidade.

5.1 Vantagens

5.1.1 Alcance global

Ele leva a empresa e o reconhecimento da loja para outro estado ou país, assim fazendo com que venha crescer cada vez mais. Já um loja física fica limitada somente naquela região ou bairros próximos.

5.1.2 Baixo custo operacional

Em uma loja física acontece vários gastos, incluindo aluguel, água, luz, espaço no estoque. Já no modo de vendas online tem um custo significativo.

5.1.3 Disponibilidade 24/7

O cliente tem a disponibilidade da loja no sistema 24 horas em 7 dias da semana permitindo que eles comprem independente do horário.

5.2 Quais as diferenças para uma PME que não utiliza desse serviço

A empresa que não tem a utilização do E-commerce tem notáveis diferenças em comparação com as que já utilizam o serviço.

Na Gestão de dados por exemplo pode-se obter dificuldades em integrar e gerenciar corretamente os dados de diferentes setores, como as finanças, recursos humanos, estoque e vendas. Podem também ter poucas informações falta de visibilidade e até ter dificuldade em tomar decisões por falta de uma informação que seria importante para tal atitude.

Nos processos manuais, sem esse sistema existem empresas que fazem o procedimento anotando em papéis ou em planilhas eletrônicas. Isso pode consumir muitos recursos preciosos da empresa, e pode acontecer muitos erros nas anotações e acabar tendo divergências.

5.3 Como O Sistema Integrado de Gestão Impacta No Lucro De Uma PME

Estes exemplos demonstram como ele pode contribuir em aumento do lucro, tendo benefícios como a redução de custos, melhorando a gestão de estoque, aumentando a eficiência operacional e melhorando as tomadas de decisões.

5.3.1 Redução de Custos Operacionais

O sistema pode fazer uma redução de custos operacionais de uma empresa, incluindo custos de mão de obra, custos de estoque e custos de produção. Obtendo um processo eficiente e maior automação. As empresas podem economizar gastos com recurso e ter um aumento nas vendas.

5.3.2 Tomada de decisão baseada em dados

É importante destacar que ele pode fornecer dados preciosos e em tempo real para apoiar as tomadas de decisões estratégicas. Ao fornecer informações sobre as finanças, operações e andamento do mercado, ele capacita os gestores das PMEs com informações orientadas por datas, podendo ter um ótimo resultado.

5.3.3 Melhorias da Gestão Financeira

O sistema pode melhorar a gestão do financeiro das PMEs, tendo as ferramentas integradas para contabilidade, faturamento, sistemas de custos e planejamento financeiro. Ao simplificar os processos pode ter melhoria do financeiro, diminuir os custo administrativos e aumentar as oportunidades para mais vendas.

5.3.4 Visibilidade Limitada

A falta de um sistema integrado de gestão pode dificultar a visão abrangente e em tempo real da movimentação dentro da empresa. Pode prejudicar a capacidade de identificar novidades, problemas ou oportunidades.

6 ESTUDO DE CASO

6.1 Estado Do Comercio Antes Da Implantação

A Empresa fonte desse estudo de caso é a VM Variedades situada no bairro de Itaquera próximo ao centro e periferia, ela iniciou no mercado como MEI (Microempreendedor Individual) no Comercio de Variedades para casa, Eletrônicos, cozinha e serviços de Lan House. Com um único proprietário sem sócios, que administrava com os serviços de colaboradores, as vendas de forma física. Na mesma localidade inauguraram também, outros comércios com o ramo parecido de atuação o que deixava claro a concorrência que haveria nas vendas físicas. O ano era 2016 e o movimento teve sim uma boa iniciação no mercado mas com o tempo, o lugar que iniciou as vendas acabou se mostrando pequeno, a partir do momento que a empresa começou a crescer, e seus clientes exigiam uma diversificação maior dos produtos além também, do tamanho dos pedidos que alguns fornecedores exigiam por serem produtos com muita saída no mercado. Esse problema foi muito postergado com a chegada da pandemia em 2019. O proprietário ainda não sabia sobre a existência do E-commerce, seus benefícios e vantagens. Os métodos de administração e planejamento eram ultrapassados e dependendo apenas da venda física para manter o Comércio, foi preciso arquitetar planejamento de uma unidade que seria condizente ao crescimento exponencial da empresa. Ao final da pandemia, o proprietário negociou uma unidade que se conciliava com os planos de crescimento e compras que o recém EI (Empresário Individual) poderia alcançar.

Atualmente a empresa se encontra em outra unidade, aberta a 8 meses e com uma variação muito maior de seus produtos. Mantendo métodos ultrapassados como o cálculo de ganho diário feito manualmente e formalizações de pedidos de compra feitos apenas com os produtos que são mais exigidos, a empresa voltou ao plano de vendas online, agora que seu proprietário estava ciente de seus benefícios e que notou que comércios concorrentes no mesmo ramo de atuação, estavam por utilizar também sistemas Erp para a melhor gestão das vendas online. Contratemos como a necessidade de um aumento no faturamento e lucro pois mesmo sendo de porte maior a mudança de ganhos ainda não teve um aumento considerável. O Comércio precisava de um sistema que atendesse as necessidades para enfim chegar a sua resolução.

Foi planejado então, Dentro de diversas opções de Sistemas de Gestão integrada (Bling ERP, Tiny ERP, Protheus CRM, Market Up ERP, Conta Azul ERP etc.) a implantação do Tiny ERP que oferece as funções solicitadas, para resolver esses contratempos da empresa, assim conseguir se manter no mercado sem mais nenhuma cobrança ou complicação. Além de gerir de maneira mais otimizada suas vendas e formalização de seus pedidos de compra.

6.2 Problemas Que Surgem Devido A Falta De Uma Gestão Erp No Estoque

Com a necessidade de uma gestão que seja eficiente, a loja acaba por se encontrar diante de algumas complicações, como ter a noção das saídas dos produtos, para conseguir com a ajuda da curva ABC, solicitar a compra maior dos produtos de maior saída, a compra limitada dos produtos com saída na média e por fim a remessa necessária dos produtos com menor saída. Quando o cliente solicita algum produto, caso os vendedores não saibam se tem o item no estoque é necessário que a nota de pedido com o fornecedor seja aberta, para conferir corretamente o que muitas vezes pode levar um tempo e acaba que, o vendedor pode dar como pendente um produto que ainda tenha estoque no estabelecimento.

Atualmente a loja se encontra sem nenhum sistema de Gestão, apenas com o uso de planilhas eletrônicas para auxiliar na administração, planejamento e organização das compras e pedidos com os fornecedores. E todos os dias para calcular o Faturamento é necessário anotar cada produto manualmente a cada saída no decorrer do dia, apesar de o colaborador já estar acostumado com esse método, ele é ultrapassado comparado com empresas que precisam apenas escanear o código de barras do produto, para ele ser automaticamente retirado do estoque e caso, seja necessário, adicionado ao pedido futuro, e ser contabilizada a venda imediatamente para o cálculo de faturamento e lucro diário que é feito diariamente.

6.3 Propósito Da Implantação Do Erp Na Empresa Para O E-Commerce

O sistema Tiny ERP será implantado na empresa com o propósito de substituir os métodos atuais, utilizados para a gestão das saídas e assim, otimizar o tempo que era usado para solicitar os produtos pendentes. Também dará noção do faturamento

feito pelas vendas online e desenvolver a comparação com as vendas que são feitas de forma física.

No e-commerce o sistema Tiny ERP dispõem de uma gestão diferenciada das vendas realizadas, pelas diversas plataformas as quais tem conexão e que servirão de método de venda para a loja, pois ele pode administrar a conferência e a emissão de nota de cada uma das saídas realizadas independentemente da plataforma, o destaque que tem é a simplicidade no manuseio de cada um dos produtos em todas as plataformas de e-commerce. Na quantidade, por exemplo se houver uma saída do mercado livre, ele registra a venda e já retira do estoque de todos os marketplaces e da loja e, se necessário, o incluindo a planilha de pedido para o fornecedor. Sobre a descrição dos produtos, se houver modificação ou o plano de marketing diferir, o Tiny ERP mudará também em todos os canais de vendas ao qual o produto foi adicionado, o mesmo sobre o valor de cada produto, caso haja uma promoção ou desconto seja ele por tempo limitado ou não, o sistema pode fazer a atualização de forma automática em cada canal de venda.

O Tiny ERP também cria, listas de acordo com a necessidade da loja se o proprietário determinar que precisa de um estoque de trinta dias para um produto, o sistema analisa a quantidade vendida nos últimos trinta dias e desenvolve uma lista para suprir a demanda se faltarem produtos e assim, garantir o estoque exigido. Como são nove fornecedores que a loja trabalha então serão formuladas nove listas, de acordo com a necessidade de estoque de cada produto.

6.4 Como A Gestão Do Sistemas Erp Nas Vendas Online Influenciara Para O Aumento Do Faturamento Da Empresa

Com o presente crescimento exponencial da empresa o Tiny ERP e o e-commerce serão introduzidos, para o aumento do faturamento de lucro da empresa, pois é notório como lojas que tem o mesmo ramo de atuação tem mais visibilidade e portanto um lucro maior graças ao e-commerce e uma gestão superior. É esperado um aumento significativo no faturamento já que contaremos com não só as vendas físicas, mas também as vendas online. A proposta geral é aumentar a quantidade de pedidos com o fornecedor, para suprir a demanda das vendas e conseqüentemente o investimento e faturamento terão evoluções gratificantes.

A respeito das vendas online, o Tiny ERP por sua vez, auxilia na quantidade de publicações feitas em canais de vendas, na velocidade e como são direcionadas. Estas publicações muitas vezes podem ser favoráveis sobre o algoritmo portanto, tendo mais visibilidade, aumenta a possibilidade de venda do produto. Fora que o Tiny ERP por ser uma ferramenta de gestão, pode administrar diversos canais de vendas simultaneamente, o que terá uma diferença notável também na quantidade de vendas e envios.

Com suas análises de vendas mensais e anuais fora os gráficos que elabora para a melhor tomada de decisão, poderão ser feitos concessões e criados critérios de normas na loja online e física para se encaixar melhor no mercado atual e manter o faturamento de acordo com o esperado.

7 IMPORTANCIA DO SISTEMA ERP PARA O ESTOQUE DAS PMES

No contexto atual de negócios, as Pequenas e Médias Empresas (PMEs) enfrentam desafios significativos na gestão eficiente de seus estoques. Nesse cenário, a implantação de um sistema integrado de gestão se torna crucial para aprimorar o controle e a eficiência do estoque.

As PMEs frequentemente lidam com recursos limitados e operações enxutas, tornando a gestão de estoque um aspecto crítico para o sucesso do negócio. O Sistema oferece uma solução abrangente ao integrar diversas funções empresariais, incluindo contabilidade, vendas, compras e, crucialmente, gestão de estoque.

Ao implementá-lo, as PMEs obtêm uma visão holística de seu estoque em tempo real. Isso permite uma tomada de decisão mais ágil e informada, garantindo que os níveis de estoque sejam otimizados para atender à demanda dos clientes, minimizando simultaneamente os custos associados ao excesso ou à falta de estoque.

Além disso, ele facilita a automação de processos relacionados ao estoque, como o reabastecimento automático com base em dados de vendas e previsões de demanda. Isso reduz a necessidade de intervenção manual e ajuda a evitar erros humanos, garantindo uma operação mais eficiente e precisa.

Outro benefício importante do Sistema para o estoque das PMEs é a capacidade de rastrear e gerenciar lotes, números de série e datas de validade. Isso é especialmente crucial para empresas que lidam com produtos perecíveis ou sujeitos a regulamentações específicas, garantindo a conformidade e a qualidade dos produtos.

Em resumo, o Sistema desempenha um papel fundamental na otimização da gestão de estoque das PMEs, fornecendo uma plataforma integrada e abrangente que melhora a visibilidade, a eficiência e o controle sobre os recursos de estoque da empresa.

Uma gestão de estoque eficaz é essencial para garantir o sucesso e a sustentabilidade dos negócios no ambiente competitivo das Pequenas e Médias Empresas. Elas geralmente trabalham com poucos recursos e precisam maximizar a eficiência em todas as suas áreas. Contabilidade, vendas e, especialmente, gestão de estoque são tarefas corporativas que os sistemas de Gestão oferecem. O Sistema permite que as PMEs tomem decisões informadas e ágeis, otimizando os níveis de

estoque para atender às demandas dos clientes, fornecendo uma visão abrangente e em tempo real do estoque.

Uma das principais vantagens do Sistema é a automação de processos relacionados ao estoque, como isolamento de demanda e reabastecimento automático baseado em dados de vendas. Isso garante uma operação mais precisa e eficiente, evitando a dependência de instruções manuais que podem cometer erros. Além disso, o sistema permite o rastreamento detalhado de dados de validade, números de série e lotes. Isso é particularmente importante para empresas que trabalham com produtos regulamentados ou com data de vencimento próximo.

8 PMEs QUE UTILIZAM OU NÃO O SISTEMA DE GESTÃO INTEGRADA

A implementação dele no comércio pode trazer uma série de benefícios, especialmente no contexto das vendas online. Vou comparar uma PME (Pequena e Média Empresa) que utiliza um Sistema para gestão de estoque nas vendas online com outra que não o utiliza:

8.1 PME com Sistema De Gestão Integrada

8.1.1 Controle de Estoques Eficiente

Com um Sistema, a empresa pode gerenciar seu estoque de forma mais precisa, evitando tanto a escassez quanto o excesso de produtos. Isso resulta em menos perdas e custos de armazenamento otimizados.

8.1.2 Integração de Processos

Ele integra diversos processos, desde o estoque até o faturamento e contabilidade. Isso reduz a duplicação de tarefas e aumenta a eficiência operacional.

8.1.3 Análise de Dados

Também fornece análises detalhadas sobre as vendas, padrões de consumo e desempenho do estoque. Isso ajuda na tomada de decisões estratégicas, como ajustar o mix de produtos ou prever demanda futura.

8.1.4 Atendimento ao Cliente

Com um controle de estoque mais preciso, a empresa pode oferecer um melhor atendimento ao cliente, garantindo que os produtos estejam disponíveis quando os clientes desejarem.

8.2 PME Sem O Sistema De Gestão Integrada

8.2.1 Desafios de Gestão de Estoque

Sem um Sistema Integrado, a gestão de estoque pode ser mais desafiadora e propensa a erros, levando a problemas como excesso de estoque, falta de produtos ou obsolescência.

8.2.2 Processos Desconexos

As empresas sem o Sistema, podem enfrentar problemas de comunicação e coordenação entre diferentes departamentos, o que pode levar a atrasos e erros no processo de vendas online.

8.2.3 Dificuldades na Análise de Dados

A análise de dados terá que ser manual e demorada, dificultando a identificação de tendências e oportunidades de melhoria.

8.2.4 Experiência do Cliente

A falta de controle de estoque e processos integrados pode resultar em uma experiência de compra online menos satisfatória para os clientes, com atrasos na entrega ou produtos indisponíveis.

Em resumo, a implementação de um sistema integrado no comércio, especialmente para gestão de estoque nas vendas online, pode proporcionar uma série de vantagens em termos de eficiência operacional, controle de estoque e satisfação do cliente, em comparação com empresas que não utilizam esse tipo de sistema.

9 DIFERENCIAIS DO SISTEMA ERP

Embora as planilhas e os painéis de dados possam oferecer uma abordagem inicial para a gestão de estoque, as PMEs muitas vezes encontram limitações significativas ao depender exclusivamente desses métodos em um ambiente empresarial dinâmico e complexo.

As planilhas, por exemplo, são propensas a erros humanos e podem se tornar rapidamente desatualizadas à medida que as operações comerciais evoluem. Além disso, elas geralmente não oferecem a capacidade de integração com outros sistemas empresariais, resultando em silos de informações e dificuldades na comunicação entre diferentes departamentos.

Os painéis de dados, por sua vez, proporcionam uma visualização simplificada das métricas de estoque, mas muitas vezes carecem da capacidade de fornecer insights detalhados ou personalizados necessários para uma gestão eficaz do estoque. Além disso, eles podem ser limitados em termos de escalabilidade e personalização para atender às necessidades específicas de uma empresa em crescimento.

Em contraste, o Sistema oferece uma solução integrada e abrangente que supera as limitações das planilhas e dos painéis de dados. Ele permite uma visão holística e em tempo real do estoque, se conectando perfeitamente a outras funções empresariais, como vendas, compras e contabilidade.

Além disso, ele também oferece recursos avançados de automação, rastreamento e gerenciamento de estoque que simplificam e aprimoram os processos operacionais, resultando em maior eficiência e precisão.

Em suma, enquanto as planilhas e os painéis de dados podem ser úteis em certos contextos, o Sistema de Gestão se destaca como a escolha superior para a gestão eficaz do estoque das PMEs, oferecendo integração, automação e funcionalidade avançada que impulsionará o sucesso empresarial a longo prazo.

Painéis de dados e planilhas são ferramentas úteis para a gestão de estoque, mas não funcionam bem em PMEs, que são muito dinâmicas e complicadas.

Os erros humanos e a rapidez com que as planilhas se desatualizam impedem sua integração com outros sistemas de negócios. Os painéis de dados, por outro lado,

podem mostrar métricas de estoque de forma simplificada, mas frequentemente não são capazes de fornecer informações para uma gestão de estoque eficaz.

Por outro lado, ele oferece uma solução integrada que permite uma visão geral do estoque em tempo real. Além disso, oferece recursos sofisticados de gerenciamento, rastreamento e automação, que simplificam os processos operacionais e garantem maior precisão e eficiência.

10 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir do estudo de caso realizado no presente trabalho, com o propósito de analisar o processo de implementação de um sistema de gestão integrada em uma empresa de pequeno porte para melhor gestão nas vendas online na cidade de São Paulo - SP, os resultados obtidos se deram por meio de pesquisas e observações relacionadas à implementação do sistema de gestão integrada, como, razões que levaram a implementação, vantagens e desvantagens, comparação entre uma outra empresa que não a utiliza e o nível de expectativa da empresa em relação ao sistema de gestão integrada.

A implantação do Sistema de Gestão já era planejada para a empresa visto seu crescimento exponencial, além de ser um diferencial estratégico no mercado empresarial. Foi analisado que o principal fator para a implantação foi a necessidade de modernidade nos processos básicos do comércio VM VARIEDADES, já que seus colaboradores ainda faziam a gestão de maneira manual no papel ou utilizando planilhas eletrônicas.

Os efeitos e impactos decorrentes da implantação do sistema de gestão integrada na empresa VM VARIEDADES, foram conciliados a agilidade e facilidade nos processos de gestão, tanto para estoque na loja física como também para anúncios e controle no E-commerce, já que os cálculos da empresa podiam ser automatizados.

Quanto as vantagens e benefícios que a inserção do Sistema de Gestão integrada provocou na empresa foram apontados, agilidade na comercialização, organização tanto sobre a loja física como também de sua conectividade com diversos canais de vendas remotas, podendo fazer alteração de informação e dados de forma simultânea em todos.

Sobre o nível de satisfação da empresa em relação ao sistema, constatou que apesar de utilização um tanto complicada no momento o sistema atende as expectativas solicitadas, que o proprietário acredita ser necessárias, já que a utilização do sistema de gestão integrada promoveu notórios benefícios, comparado ao tempo em que a empresa não utilizava nenhum tipo de sistema nem para suas físicas ou remotas.

Diante disso, pode se concluir que em geral, o Sistema de Gestão integrada atende as necessidades da empresa no comércio físico assim como no remoto. Além

de promover um fator diferencial no mercado e se beneficiar futuramente pela prática cada vez mais constante no sistema, melhorando no gerenciamento e tomadas de decisão, por fim, está em conciliação com o crescimento exponencial da empresa.

11 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

DANIEL, Mauro. A importância dos ERPs na gestão das PME's portuguesas. 2019. 135 f. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) - **Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra / ISCAC, Coimbra**, 2019. disponível em > <https://comum.rcaap.pt/handle/10400.26/31924> < Acesso em : 13 de março de 2024

GARCIA, Herbert. E-commerce. **IPTec –Revista Inovação, Projetos e Tecnologias**, São Paulo, v4, 251, Dezembro. 2016 disponível >https://periodicos.uninove.br/iptec/article/view/9361/pdf_49< Acesso em: 10 de maio de 2024

IVO, Diego. E-commerce: o que é, como funciona e como criar um do zero. **Conversion**, São Paulo, Dezembro. 2023. disponível em > <https://www.conversion.com.br/blog/o-que-e-ecommerce/>< Acesso em: 05 de abril de 2024

MACEDO, Diego. O que são os Sistemas ERP? **Diego Macêdo**, São Paulo, Maio.2012. disponível em ><https://www.diegomacedo.com.br/o-que-sao-os-sistemas-erp/>< Acesso em: 27 de abril de 2024

NOGUEIRA, Ana ; OLIVEIRA, Natália ; SILVA, Bruno. Implementação de um erp em uma empresa de pequeno porte. **Revista de Administração de Roraima**, Boa Vista, v10, 2020. disponível em ><https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8077767.pdf>.< Acesso em: 20 de abril de 2024

PIMENTA, João. MRP: o que é, como funciona e quais os passos para colocar em prática em uma indústria. **Nomus blog industrial**, São Paulo, Maio. 2024. disponível em ><https://www.scielo.br/j/prod/a/cV6H5xKGLrQqR9mjS8N4Kxn/?lang=pt>< Acesso em : 27 de maio de 2024

TEIXEIRA, Tarcisio. **LGPD e E-commerce**. São Paulo: Saraiva Educação S.A, 2021. 296 p. disponível em><https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=6xIuEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT2&dq=e-commerce&ots=go-h7xmbPB&sig=7Wb3l6uaLcJKQQcp07EJMMmWU9s#v=onepage&q=e-commerce&f=true>< Acesso em: 10 de maio de 2024