* **Contexto da Empresa**: A SDS Automação está presente no mercado desde 1996, destacando-se no desenvolvimento e montagem de painéis elétricos, instalação, software, startup e serviços de pós-venda. Nossas soluções são projetadas para atender empresas de todos os portes e segmentos, abrangendo desde saneamento e construção civil até indústrias alimentícias, mineração e têxteis.
* **​ Suas operações comerciais estão segmentadas em quatro frentes principais:**
  + Vendas de Produtos Engenheirados
  + Vendas de Produtos Seriados
  + Vendas de Peças
  + Vendas de Serviços

**VISÃO ATUAL DO PROCESSO DE VENDAS NO ERP**

* **Funcionalidades Existentes**
* Criação, edição e consulta de orçamentos, integrando produtos e serviços.
* Conversão direta de orçamentos em pedidos de venda.
* Aplicação de regras de aprovação por percentual de desconto.
* Geração de propostas comerciais automáticas (PDF).
* Visualização de custos e simulação de margens e preços.
* Múltiplas tabelas de preços e políticas comerciais personalizadas por cliente.
* Estruturação de kits/composições via ficha técnica.
* Operações específicas por segmento:
* **Engenheirados/Seriados:** plano mestre de produção, cadastro de ficha técnica, adequação de produtos.
* **Peças:** alto volume (300 orçamentos/mês), consulta de produtos e cadastro de cidades.
* **Serviços:** criação de engenharias, adequação de produtos.

**DEFICIÊNCIAS IDENTIFICADAS**

* + **Funcionais**
    - **Envio de propostas** precisa ser feito manualmente, fora do ERP.
    - **Validade de proposta** sem controle automático.
    - **Controle de comissões** inexistente (feito em planilhas).
    - **Histórico de orçamentos perdidos** não padronizado.
    - **Metas de vendas** controladas fora do ERP.
    - **Relatórios analíticos** inexistentes no sistema (análises são manuais).
    - **Campanhas de vendas** não parametrizáveis no ERP.
  + **Problemas Operacionais por Segmento**
    - **Engenheirados / Seriados / Serviços:**
      * Desconto nem sempre aplicado corretamente ao criar novos itens.
      * Limite de 999 horas por linha no orçamento (necessidade de dividir em várias linhas).
    - **Peças:**
    - Valores de itens genéricos não se mantêm no orçamento ao reabrir.
    - Desconto limitado a 2 casas decimais, gerando divergências de centavos.
    - Alta demanda dificulta alimentação do CRM.

**CENÁRIO IDEAL (RECOMENDAÇÕES)**

* **Integração e Automação**
  + **Integração nativa com CRM** (ex.: Pipedrive) para eliminar retrabalho e alimentar pipeline automaticamente.
  + **Envio automático de propostas** por e-mail diretamente do ERP.
  + **Controle automático de validade de propostas**, com alertas para follow-up.
  + **Painel de acompanhamento de orçamentos perdidos**, com motivos padronizados.
* **Gestão e Análise**
  + **Controle interno de comissões**, metas e indicadores por vendedor/região.
  + **Dashboards e relatórios analíticos** integrados, com filtros por cliente, produto, vendedor e período.
  + **Registro histórico centralizado** de negociações e alterações nos orçamentos.
* **Melhoria de Processos**
  + Eliminação do limite de **999 horas** por linha no orçamento.
  + Ajuste automático de **valores e descontos** para evitar divergências.
  + **Parâmetros flexíveis para campanhas de vendas**, promoções e políticas comerciais sazonais.
  + Integração entre estoque e Mercado Livre garantindo a veracidade das informações em tempo real.