

752

SISTEMA INFORMAÇÕES DE MARKETING (S.I.M.-GET). *R.F. De Bem, M.V.M. Cunha Jr., A.R. Franceschini, L. Dickow, J.L. Becker* (orientador), *H.M.R. de Freitas* (orientador). (Programa de Pós-Graduação em Administração - PPGA -FCE - UFRGS).

O sistema desenvolvido vem solucionar principalmente uma necessidade específica de uma empresa do ramo de compra e venda de veículos, na área de suporte à venda, estendendo sua utilidade a mais quatro áreas da empresa, a saber: administrativa, contábil, estoques e financeira. Como prioridade, a utilização do SIM-GET pretende elevar o nível de qualidade, rapidez e eficiência no atendimento aos clientes, seja por via telefônica ou em contato pessoal. A base de dados, contendo todas as informações e ofertas disponíveis, após cuidadosamente definida pode ser acessada com facilidade, através de poucos “cliques” do “mouse”, de maneira rápida e direta, facilitando, assim o trabalho do vendedor e garantindo a informação correta e instantânea ao cliente, proporcionando à empresa vantagens relativas a rapidez, controle das operações e satisfação dos clientes. Para o desenvolvimento de tal sistema, foi utilizado o gerenciador de banco de dados “Microsoft Access”. A escolha desta ferramenta de desenvolvimento foi motivada pela utilização do ambiente operacional “Windows”, o que proporciona uma interface extremamente amigável, fator crítico de sucesso para o êxito do projeto, uma vez que os usuários do sistema não são especialistas em informática.(CNPq, FAPERGS)