



Faculdade de Design,
Tecnologia e Comunicação
Universidade Europeia

Eco-Data Management

Ana Cristina Jesus 20211383
Matheus Camargo 20210109

Base de Dados
Docente: Gabriel Pestana
2021/2022



Sumário:

A ECO-DATA MANAGEMENT – DATA SOLUTIONS FOR YOU é composta pelos alunos Ana Cristina e Matheus Camargo, estudantes do curso de Informática de Gestão, da Universidade Europeia (IADE), e tem como especialidade a criação de base de dados. A ECO-DATA MANAGEMENT – DATA SOLUTIONS FOR YOU tem como missão proporcionar à sua cliente, a empresa Cork Modular, uma solução simples e acessível para o armazenamento de dados, apresentando um sistema que permitirá que o cadastro de clientes e a recolha de dados seja organizada, segura e de fácil gestão.

Pretende-se abordar os seguintes itens

- Base de Dados
- Controlo de Vendas
- Recolha e Segurança de Dados
- Fácil Gestão
- Automação
- Cadastro de Clientes

Enquadramento

Cork Modular é uma empresa que tem o conceito de funcionalidade e sustentabilidade, distinguindo-se de outros móveis e empresas pela a sua modularidade.

Com a construção de prateleiras, mesas laterais, unidade de armazenamento e outros módulos com apenas dois elementos de cortiça e peças de conexão que podem ser feitas e montadas pelo cliente.

A marca foi fundada em 2016 pela designer Irena Übler, com um estúdio localizado no Porto, em Portugal. Utilizam principalmente a cortiça, um material nobre e amigo do ambiente produzido inteiramente em Portugal. Este material é tradicional de Portugal, e é combinada com tiras têxteis para dar um toque final único.



Cenário – Descontos na Black Friday

Miriam Rolland

Dados:

- Idade: 25 anos;
- Nacionalidade: Norueguesa
- NIF: 299999990
- Estado Civil: Solteira;
- Profissão: Engenheira Ambiental;
- Email: miriamrolland97@gmail.com ;
- Telemóvel: 916 473 825;
- Morada: Largo do Mastro Campo dos Mártires 12, Pena, Arroios;
- Código Postal: 1150-225, Lisboa
- Tipo de cliente: Standart



Miriam Rolland sempre teve interesses e preocupações com o meio ambiente, e acabou por se apaixonar pelo curso de Engenharia Ambiental. Ao finalizar o seu curso, foi trabalhar como engenheira ambiental na reserva natural de Østensjøvannet na Noruega, o seu país de origem. Tempos mais tarde, recebeu uma proposta de emprego para trabalhar em Lisboa, com o mesmo cargo.

Com a nova mudança de país, Miriam teve a oportunidade de ser novamente uma consumidora de produtos sustentáveis da empresa COMO A mesma já havia adquirido alguns produtos da empresa quando estava em Oslo, Noruega. Ela viu na COMO a oportunidade de contribuir para o meio ambiente adquirindo produtos sustentáveis para a nova mobília de sua casa.

Tencionando comprar móveis da empresa durante a Black Friday, aproveitando até 50% de descontos. Como uma cliente standard, uma vez que não realiza mais de duas compras por mês. A partir deste dado e das compras anteriores, é lhe sugerido produtos compatíveis e mais adequados para seu uso.

Miriam consoante o que quer, escolhe os produtos que melhor se adequam e finaliza o pedido, escolhendo o tipo de pagamento que lhe mais convenha, já com os descontos aplicados no preço final definidos pela empresa.

Cenário – Cliente VIP

Carolina Deeke

Dados:

- Idade: 35 anos;
- Nacionalidade: Brasileira;
- NIF: 223456789
- Estado Civil: Casada;
- Filhos: 1 filho;
- Profissão: Designer de Interiores;
- Email: carolinadeeke@gmail.com ;
- Telemóvel: 928 675 990;
- Morada: Rua das Farinhas 10,
Lisboa;
- Código Postal: 1100-179, Lisboa
- Tipo de cliente: VIP



Carolina Deeke, uma Designer de interiores que direciona o seu trabalho profissional com a utilização de móveis feitos com produtos sustentáveis. Utilizando o conceito de eco-friendly nas suas criações. Ela possui uma cartela de clientes que estão interessados em contribuir para o meio ambiente. Por trabalhar com o ramo de produtos sustentáveis, Carolina tem a COMO como a sua principal fornecedora.

Como é uma cliente que compra em grandes quantidades e frequentemente, tornou-se uma cliente VIP. Ao aceder o portal de compras e inserir o número do cartão de cliente que a identifica como VIP, são lhe disponibilizados uma série de descontos exclusivos e sugestões de produtos compatíveis ao uso do cliente. Como costuma comprar vários de um só produto, é lhe informado a quantidade do produto desejada existente, e se não houver a quantidade necessária de peças, é lhe informada da próxima reposição dos produtos. No final, a cliente finaliza o pedido e escolhe o tipo de pagamento.

Cenário – Cliente Empresário

João Pinto

Dados:

- Idade: 42 anos;
- Nacionalidade: Português;
- NIF: 543210987
- Estado Civil: Casado;
- Filhos: 2 filhos;
- Profissão: Empresário;
- Email: joaogpinto@outlook.pt ;
- Telemóvel: 967 384 018;
- Morada: Rua Jorge Álvares nº1, Lisboa
- Código Postal: 1400–227, Lisboa
- Tipo de cliente: Empresa



João é dono de uma empresa multinacional no ramo de arquitetura. O João todos os anos, durante as férias, pratica a modalidade de turismo sustentável, como por exemplo, em 2019 foi acampar para o Alqueva, no Alentejo com a sua família.

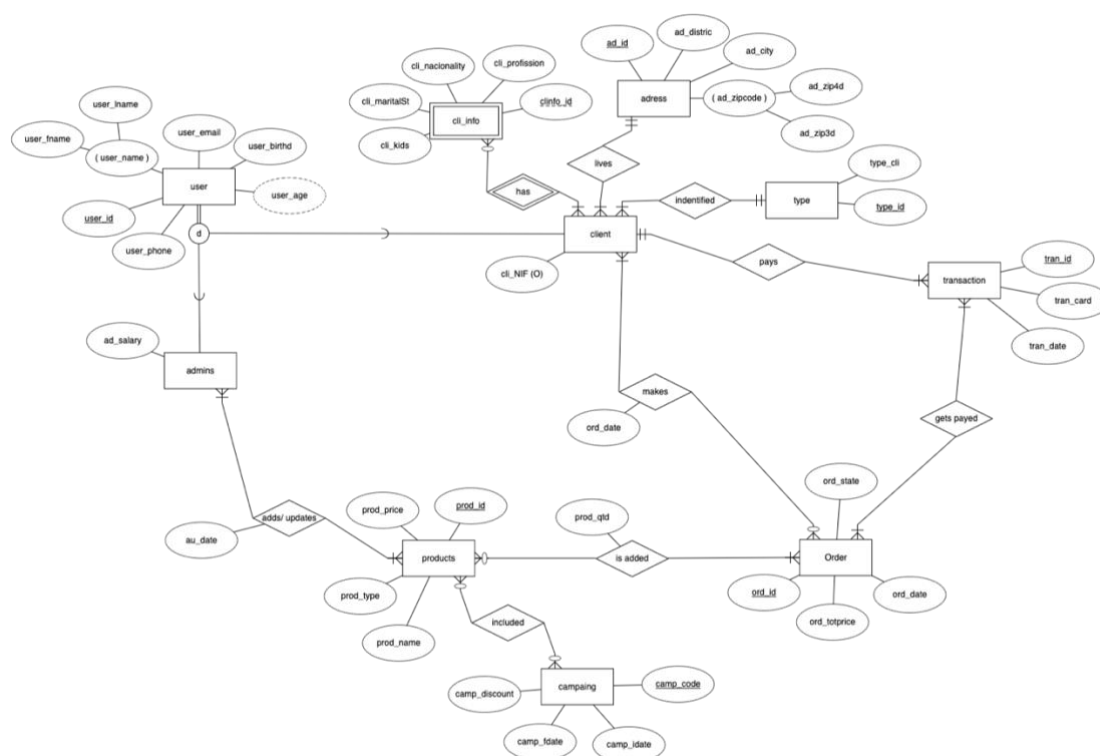
Ele sempre se interessou com sustentabilidade na arquitetura, e por isso este ano, decidiu trazer esse conceito de sustentabilidade para a sua empresa, adquirindo móveis da COMO. João é um novo cliente, mas compra como um cliente empresário, apresentando o NIPC da sua empresa que o identifica como o proprietário. Sendo um cliente empresarial, são lhe apresentados vários descontos juntamente com outras ofertas que são apenas acessíveis a ele. João pode optar por ser um cliente ou não, se sim, recebe um cartão cliente, que lhe identifica automaticamente como um cliente empresário.

Ele pode, entretanto, escolher os produtos desejados e no final, paga de forma que lhe seja mais conveniente, e os produtos são transportados diretamente da loja para a sua empresa dentro 3 a 5 dias úteis.

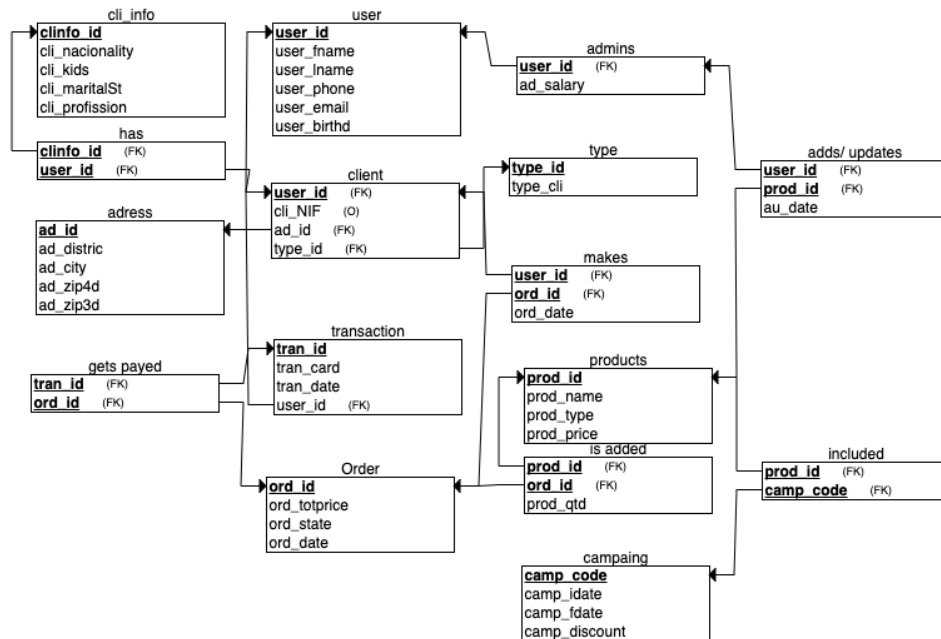
Tabela de Restrições de Integridade de Negócio

	Descrição	Fórmula
RIN01	Verifica se a idade do utilizador está entre 18 e 100 anos	CHECK(YEAR(user_birthd) BETWEEN 1922 AND 2004)
RIN02	Verifica se o número de telemóvel tem apenas números e comprimento de 9 dígitos	CHECK(user_phone NOT LIKE '%[^0-9]*9')
RIN03	Verifica se o número de telemóvel do utilizador começa com 9	CHECK(LEFT(user_phone,1) = 9)
RIN04	Verifica se o código postal inicial tem 4 dígitos e são todos apenas números	CHECK(ad_zip4d NOT LIKE '%[^0-9]*4')
RIN05	Verifica se o código postal final tem 3 dígitos e são todos apenas números	CHECK(ad_zip3d NOT LIKE '%[^0-9]*3')
RIN06	Verifica se o NIF do cliente tem 9 dígitos e são todos números	CHECK(cli_NIF NOT LIKE '%[^0-9]*9')
RIN07	Verifica se o cartão do cliente inserido tem 16 dígitos e apenas números	CHECK(tran_card NOT LIKE '%[^0-9]*16')
RIN08	Lê os primeiros dígitos do NIF e se forem iguais a 3, 5 ou 9, o cliente é identificado como um cliente Empresa	LEFT(cli_NIF,1)= 3 OR LEFT(cli_NIF,1)=5 OR LEFT(cli_NIF,1)=9
RIN09	De acordo com o preço final da encomenda, se passar dos 600.00€ o cliente é identificado como VIP	ord_totprice >= '600.00'

Diagrama de Entidade de Relacionamento



Modelo Relacional



Modelo Relacionado gerado por SQL

