**Modelagem de um e-commerce - Muambyte**

A tradicional loja de produtos eletrônicos “Muambyte”, situada na R. 25 de Março, no centro de São Paulo, deseja ampliar suas atividades e tem planos de criar uma loja virtual. Trata-se de uma estratégia de crescimento para aumentar suas vendas e conquistar mais clientes “on-line”.

Após as reuniões iniciais com o cliente, o descritivo abaixo retrata (em alto nível) os desejos em relação à criação deste e-commerce e as características esperadas. Havendo necessidade de complementação de informações, o proprietário, Sr. Pee Kaa Reta, está à disposição.

**Deve ser desenvolvido um e-commerce que permita a exposição dos principais produtos comercializados pela Muambyte, onde um funcionário deverá realizar o cadastramento dos mesmos no site**; além de fotos, **devemos ter também informações técnicas dele, o preço** e a possiblidade dos usuários comentarem e avaliarem. Uma vez que o produto é cadastrado, deve ser aprovado pelo proprietário para daí ser disponibilizado no site.

**Não deve ser possível excluir um produto do cadastro**, uma vez que o mesmo tenha sido exposto ao site pelo menos uma vez. **Ele poderá no máximo ficar desabilitado, mas nunca removido do cadastro.**

**Os clientes devem ser também cadastrados, seja no momento que realizam a primeira compra com a loja ou se desejarem por eles mesmos se cadastrarem (neste caso independe de ter comprado algo). Assim como acontece com os produtos, o registro de um cliente não poderá ser removido da base; pode no máximo ficar desabilitado.**

**Em relação ao processo de compra de produtos em si, deve ser aplicado o conceito de “carrinho de compras”; o usuário poderá ir colocando neste carrinho os produtos desejados, com as quantidades desejadas, enquanto a aplicação vai calculando o total automaticamente.** O usuário poderá informar o CEP de entrega para saber o frete envolvido na compra. **Para efetivar a compra o usuário precisa se logar ou realizar seu cadastro.**

**O sistema deve dar a possibilidade de que um produto que esteja no carrinho seja removido dele, o que forçará que os valores finais e o frete sejam recalculados.**

O e-commerce, pelo menos neste primeiro momento, não prevê o pagamento com cartões de crédito. Haverá por hora apenas a possiblidade da geração de um boleto para pagamento. O pedido só é liberado para envio quando o sistema constata que o pagamento foi realizado com sucesso.

**O sistema também deve permitir ao cliente a possibilidade de acompanhar seu pedido: se está aguardando pagamento, se está pronto para envio, se está em trânsito ou se foi entregue.**

Até a efetivação do pagamento é possível que o cliente cancele o pedido. Uma vez pago, o dinheiro não é devolvido e o cliente poderá apenas trocar os produtos até atingir o valor que havia pago. Havendo diferença “para cima”, o sistema gera um boleto para acerto; em hipótese alguma haverá a devolução de valores.

**Não podemos esquecer que conforme as vendas são realizadas, o estoque dos produtos vai diminuindo e o sistema deve refletir isso imediato, para evitar que um produto esgotado seja acidentalmente vendido.**

**Para o gerenciamento do negócio, o Sr. Pee solicita que algumas visualizações sejam disponibilizadas (provavelmente um relatório): produtos mais vendidos na semana, produtos menos vendidos na semana, quantidade vendida no período (intervalo de datas), faturamento mensal (detalhado por dia, contendo a data da venda, produtos vendidos e valores dos mesmos) e clientes que mais compraram no período (intervalo de data que o usuário preencherá).**

**Somente o Sr. Pee deverá ter acesso a estes relatórios gerenciais.**

Para finalizar, algumas características mencionadas e que são esperadas no produto final: deve ser seguro, pois envolve transações financeiras; precisa ser leve e intuitivo, proporcionando uma boa experiência para o usuário. O tempo de resposta para qualquer operação solicitada no sistema não deve ser superior a 05 (cinco) segundos.