

<i>Grupo 26</i>		<i>Tema: 9</i>	
<i>51938</i>	<i>Tatiana Martins</i>	<i>90142</i>	<i>Bernardo Cozac</i>
<i>90147</i>	<i>Diogo Freitas</i>	<i>90247</i>	<i>Diogo Carvalho</i>

Template de exemplo para a realização da Parte 1 do trabalho prático de bases de dados. Este *template* não deverá ser alterado (manter estilo de letra, espaçamentos e margens).

O texto deve ser apresentado em português corrente.

O Clube LEI é uma associação desportiva dedicada à prática de ténis e padel, aberta a sócios e visitantes. Para além das suas atividades desportivas, o clube possui duas áreas de funcionamento complementares, a loja de artigos desportivos e o bar/cafetaria, que desempenham um papel central no apoio aos praticantes e visitantes e representam uma importante fonte de receita.

A loja comercializa artigos especializados para a prática de ténis e padel, como raquetes, bolas, calçado, calções, t-shirts, bonés, grips e sacos. Cada produto é caracterizado por um conjunto de atributos essenciais, nomeadamente: nome do artigo, categoria (ex.: raquete, vestuário, acessório), marca, modelo, preço de venda, código identificador único e quantidade em stock. O processo de venda está disponível para sócios e não sócios, sendo que os sócios beneficiam de um desconto mediante validação do número de sócio. Cada operação de venda deve registar dados fundamentais como a data e hora da compra, a lista de produtos vendidos e respetivas quantidades, o desconto aplicado, o meio de pagamento (ex.: numerário, cartão) e a identificação do funcionário responsável. A gestão de stock da loja inclui o acompanhamento dos níveis de cada produto e a definição de um valor mínimo por artigo. Quando o stock atinge esse valor, é realizada uma encomenda a fornecedores, operação que deve registar dados como produto, quantidade encomendada, fornecedor e funcionário que a emitiu.

Para além das vendas, a loja também gere o consumo interno de bolas de ténis para as aulas dadas pelos treinadores. Este processo, que decorre no início de cada mês, consiste na entrega de uma quantidade de bolas a cada treinador, de acordo com o plano de treinos. Este movimento deve ser registado com informação como o mês de referência, o nome do treinador e a quantidade de bolas, permitindo que o consumo interno seja abatido ao stock e contabilizado como custo do clube.

O bar/cafetaria disponibiliza produtos de cafetaria (cafés, sumos, bolos, sandes) e refeições rápidas, incluindo pratos do dia, que se distinguem pela sua rotatividade. Tal como na loja, os sócios beneficiam de descontos sobre o preço de venda. Cada operação de venda deve registar dados semelhantes aos da loja: data e hora, produtos consumidos, quantidades, aplicação de desconto e funcionário responsável. A gestão de stock do bar é menos detalhada do que na loja, focando-se sobretudo em produtos finais prontos a servir (bebidas, snacks, refeições) e em matérias-primas essenciais (ex.: café, leite, pão), que devem ser monitorizadas para garantir a reposição atempada.

Face a este enquadramento, torna-se evidente a necessidade de uma base de dados integrada que consolide toda a informação relativa ao funcionamento do clube. Esta base de dados deverá contemplar:

- Gestão de clientes (sócios e não sócios), incluindo identificação e estatuto de sócio;
- Gestão de produtos (loja e bar), com atributos como nome, categoria, preço, stock e fornecedor;
- Registo de vendas, com indicação de data, hora, produtos, quantidades, descontos aplicados, meio de pagamento e funcionário responsável;
- Registo de consumo interno, associado a treinador, mês e quantidade de bolas;
- Gestão de stock e respetivos níveis mínimos;
- Gestão de encomendas a fornecedores, com indicação de produto, quantidade e responsável.