

Análise de Domínio e Validação de Premissas

Projeto: Plataforma de E-commerce B2B – B2B Commerce Hub

Contexto do Domínio

O projeto consiste no desenvolvimento de uma plataforma de e-commerce B2B voltada para conectar empresas compradoras e fornecedoras em um ambiente de marketplace digital. O sistema precisa atender:

- 10.000 empresas fornecedoras; 50.000
- empresas compradoras;
- Volume de transações mensais de aproximadamente R\$ 100 milhões.

A complexidade do domínio exige funcionalidades como catálogos personalizados, negociação entre empresas, integrações com ERPs, faturamento eletrônico e workflows de aprovação de compras.

Atores Envolvidos

- Empresa Compradora: consulta catálogo personalizado, solicita cotações, aprova pedidos e integra com seu ERP.
- Empresa Fornecedor: gerencia catálogo, responde a cotações, emite propostas e integra com sistemas de faturamento.
- Administrador da Plataforma: responsável por gerenciar cadastros, monitorar transações e oferecer suporte.
- Sistemas Externos (ERP/Faturamento): realizam integração para atualização de pedidos, estoque e emissão de notas fiscais.

Entidades Principais

- Empresa (Compradora/Fornecedora)
- Catálogo de Produtos Dinâmico
- Cotação/Licitação (RFQ) “Solicitação de Cotação”
- Pedido de Compra
- Workflow de Aprovação
- Fatura Eletrônica (NFe) “Nota Fiscal Eletrônica”
- Integração ERP “conexão automática entre o sistema e os ERPs das empresas” Relatórios e Analytics
- de Procurement

Processos de Negócio

1. O comprador acessa seu catálogo personalizado.
2. Realiza uma solicitação de cotação (RFQ).
3. O fornecedor responde com uma proposta comercial.
4. O comprador inicia o workflow de aprovação interno.
5. Pedido aprovado: encaminhado para o ERP e faturamento eletrônico.
6. Dados consolidados em relatórios e dashboards analíticos.

Premissas Definidas

1. A plataforma deve suportar escala de 10k fornecedores e 50k compradores simultaneamente.
2. O volume de transações será de até R\$ 100 milhões/mês em GMV.
3. Cada empresa terá acesso a um catálogo dinâmico e personalizado.
4. A integração automática com ERPs é mandatória.
5. O sistema deve contemplar emissão nativa de NFe.
6. Os workflows de aprovação precisam ser configuráveis por empresa.
7. Deve existir suporte a negociações complexas (cotações e licitações).