

PLANO DE PROJETO

I. IDENTIFICAÇÃO

Numero do Grupo: G#5

Gerente do Grupo: R.A 018915 Nome: Paulo Vinícius de Medeiros

Tema do trabalho: Banca de jornal Inteligente.

| R.A | Nome | Papéis do Componente (Pode ser mais de um) | |
|--------|------------------------------------|---|--|
| 018915 | Paulo Vinícius de Medeiros | Gerente, Documentador. | |
| 022002 | Gabriel Batista Macedo | Desenvolvedor | |
| 021211 | Jehu M. da Silva Neto | Executor de Testes | |
| 022404 | Victor Pazeanotti Tavares da Silva | Projetista | |
| 018872 | Ricardo Silva de Andrade | Analista de Solução Técnica | |
| 019446 | Mateus Oliveira Temoteo | Analista de Requisitos | |



II. OBJETIVO

O projeto realizará a implementação de um sistema, com o intuito de automatizar uma banca de jornais e revistas, otimizando suas vendas, fidelizando os clientes e provendo um maior controle de estoque e exposição de produtos, através desse método faremos um **BI** (bussiness inteligence) com os dados adquiridos nas vendas para otimizar a inteligência do negócio e estabelecer uma maior segurança nos dados e trabalha-los de forma inteligente.



III. DESCRIÇÃO DETALHADA

Requisitos Funcionais:

RF01: Cadastrar Cliente

O sistema deve administrar (inserir, consultar e excluir) o cadastro de todos os clientes/compradores, contendo em seu cadastro informações pessoais como (telefone, e-mail, data de nascimento e CPF).

RF02: Cadastrar Produto

O sistema deve conter um registro dos produtos que será feita de forma manual no qual contabilizará os produtos, junto a um número do produto, sua descrição e preço unitário.

RF03: Cadastrar Venda

O sistema deve administrar o registro das vendas efetuadas gerando um número de venda, contendo o horário, cliente, vendedor, número do produto e o nome do produto, gerando assim relatórios diários de vendas.

RF04: Cadastrar Estoque

O sistema deve administrar o estoque de produtos, contato um registro de todos os produtos armazenados identificados através do número do produto, o estoque será atualizado a cada 24hrs.

RF05: Gerar Relatório de Vendas

O sistema deve gerar um relatório de todas as vendas contendo seu preço, cliente, vendedor, horário e preço total de forma que o usuário possa consultar essas informações.

RF06: Cadastrar Aviso

O sistema deve possuir um botão de favoritos no produto ao realizar cadastro da venda, que sirva para enviar a partir de um **trigger** (gatilho) de acionamento que avise sempre que o produto cadastrado for reposto no estoque.

RF:07 Assegurar Informações

Todas as áreas de informação estratégica deveram ser acessadas através de senhas de acesso, e não deverão ser visualizadas por perfis de vendedores.



RF08: Exibir Relatório

O Sistema deverá possuir uma página para acesso dos administradores, na qual deverá exibir um painel de **BI** que contenha filtros e informações claras, para que o setor estratégico possa fazer a tomada de decisão de forma inteligente.

A partir da coleta de dados relacionados a vendas de revistas de uma banca de grande porte, ou até mesmo a criação e popular as tabelas com os dados necessários.

Os dados passarão por um processo de limpeza eliminando colunas desnecessárias, dados nulos e of line (fora da curva).

Serão disponibilizadas as seguintes telas de filtro, no qual o utilizador poderá selecionar a relevância e o conjunto de dados que será exibido.

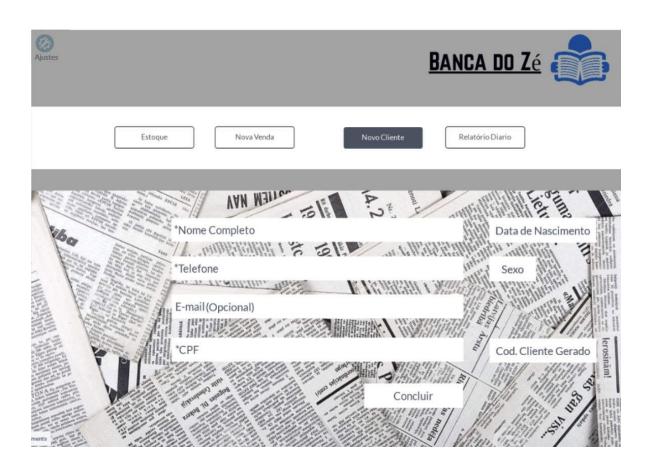
As possíveis tecnologias envolvidas serão Weka, MySQL e Excell, possivelmente seja utilizado Tableau Software.

Utilizaremos os dados recolhidos de revistarias para simular os dados que seriam produzidos através dos registros do sistema de CRUD (Cadastrar, Consultar, Deletar e Atualizar). Para gerar dados relevantes, a limpeza tornará claro a relevância dos dados removendo informação desnecessária e através disso aplicar conceitos de projeção para trabalhar a exposição e possíveis promoções dos produtos analisados como também o corte daqueles que não provem mais lucro

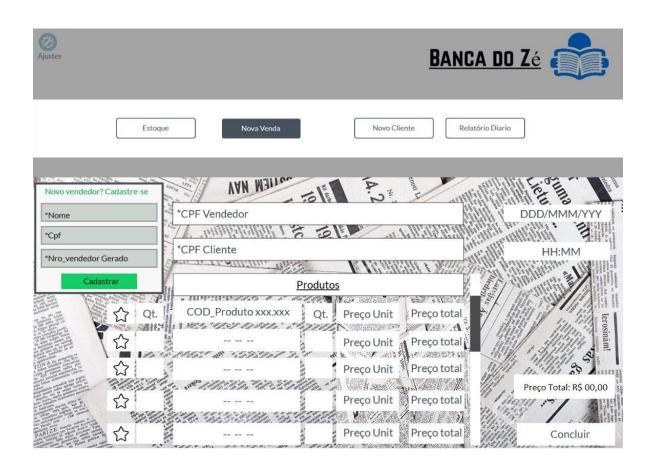
.



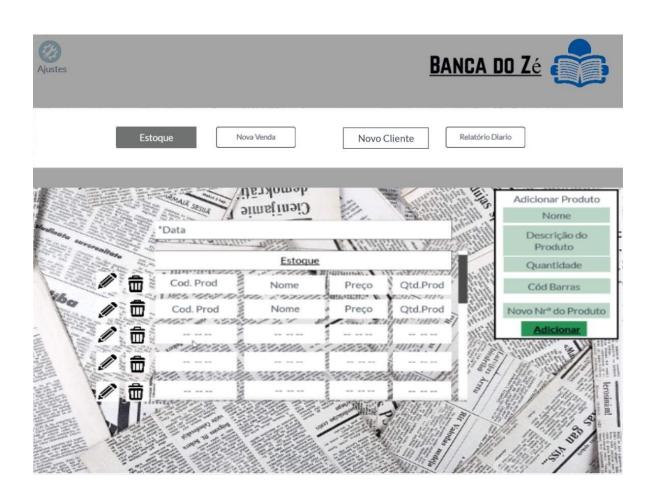
Demonstrar protótipos:



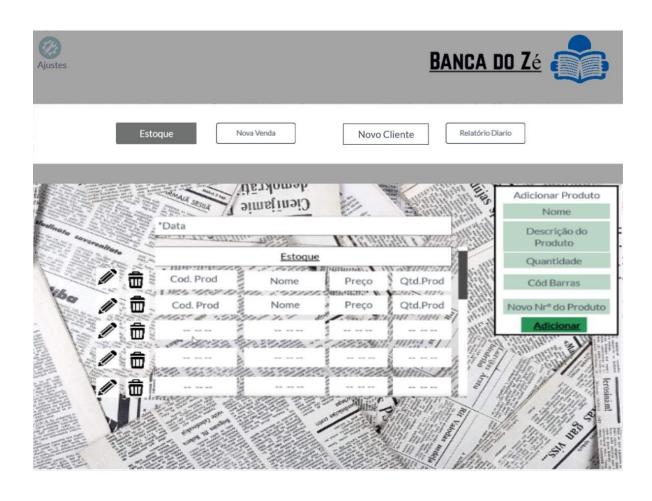
















Demais protótipos em desenvolvimento.



IV. CRONOGRAMA DE ATIVIDADES

O Plano está programado para ser executado no prazo conforme o cronograma apresentado a seguir:

| ATIVIDADES | Semana | | | |
|-------------------|--------|-------|-------|----|
| | 1° | 2° | 3° | 4º |
| Pré-projeto | 06/09 | | | |
| Proposta técnica | | 10/09 | 24/09 | |
| 1° Acompanhamento | | 25/09 | 30/09 | |
| 2° Acompanhamento | 05/10 | | 15/10 | |
| 3° Acompanhamento | 16/10 | 12/11 | | |
| Entrega Final | | 23/11 | | |



V. REFERÊNCIAS

https://www.wikipedia.org/ http://dti.ifc.edu.br/forum-de-ti/

Auxilio de diversos professores ao longo dos dois semestres.