



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA - CAMPUS GAMA

# Tema 1

## Cosméticos

Carlos Alves - 221022248

Bruno Oliverira - 211031646

Eduardo Silva - 221008580



# Problemática

Uma revendedora de cosméticos enfrenta desafios para determinar seus lucros.

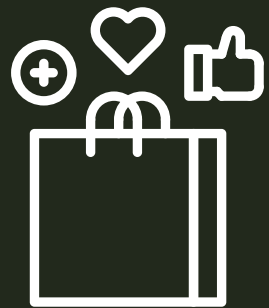


# Entendendo a problemática



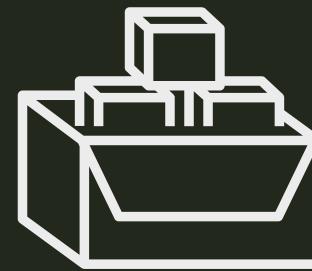
# Requisitos

Esclarecer os principais Requisitos do projeto.



## Gestão de Vendas

Capaz de controlar as vendas realizadas pela revendedora de múltiplas marcas.



## Gestão de Pedidos

Capaz de controlar os pedidos realizados pela revendedora.



## Gestão de Produtos

Capaz de cadastrar produtos.

# Requisitos

Esclarecer os principais Requisitos do projeto.



## Gestão de Marca

Capaz de cadastrar marcas de produtos.



## Gestão de Estoque

Capaz controlar o estoque de produtos armazenados pela revendedora.



## Gestão de Clientes

Capaz de cadastrar clientes.



# Funcionalidades

Gestão de vendas



# Funcionalidades

## Gestão de vendas

	ATENDIDO	NÃO ATENDIDO
Deve saber quem é o cliente	✓	
Saber os produtos que foram vendidos, sua quantidade, valor de venda e o lucro da venda.	✓	
Saber as formas de pagamento.	✓	
Saber a taxa de pagamento.	✓	

# Funcionalidades

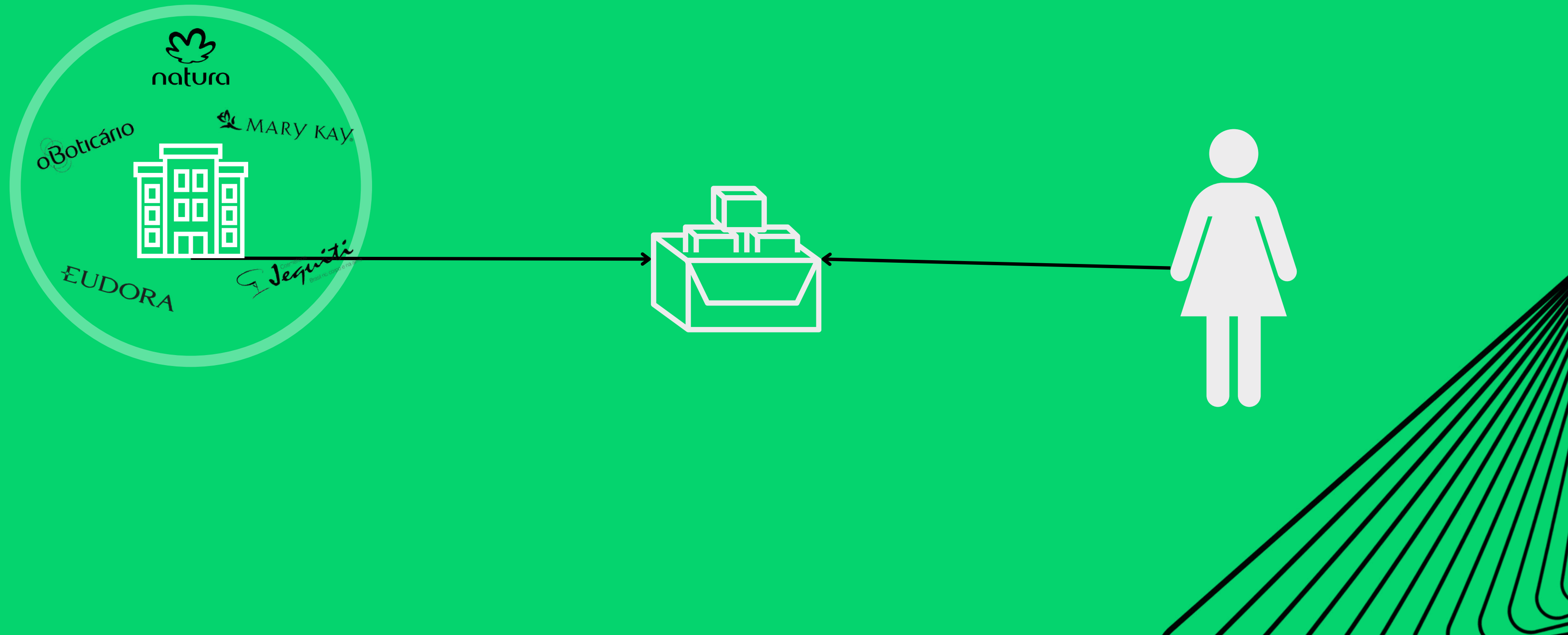
## Gestão de vendas

	ATENDIDO	NÃO ATENDIDO
Obter data da venda.	✓	
Saber a situação do pagamento.	✓	
Fazer o parcelamento do pagamento.	✓	
Saber a situação de entrega.	✓	



# Funcionalidades

## Gestão de Pedidos



# Funcionalidades

## Gestão de Pedidos

	ATENDIDO	NÃO ATENDIDO
Deve saber quem é o fornecedor.	✓	
Saber os produtos que foram pedidos, sua quantidade, e valor de compra	✓	
Obter a data do pedido.	✓	

# Funcionalidades

Gestão de Produtos



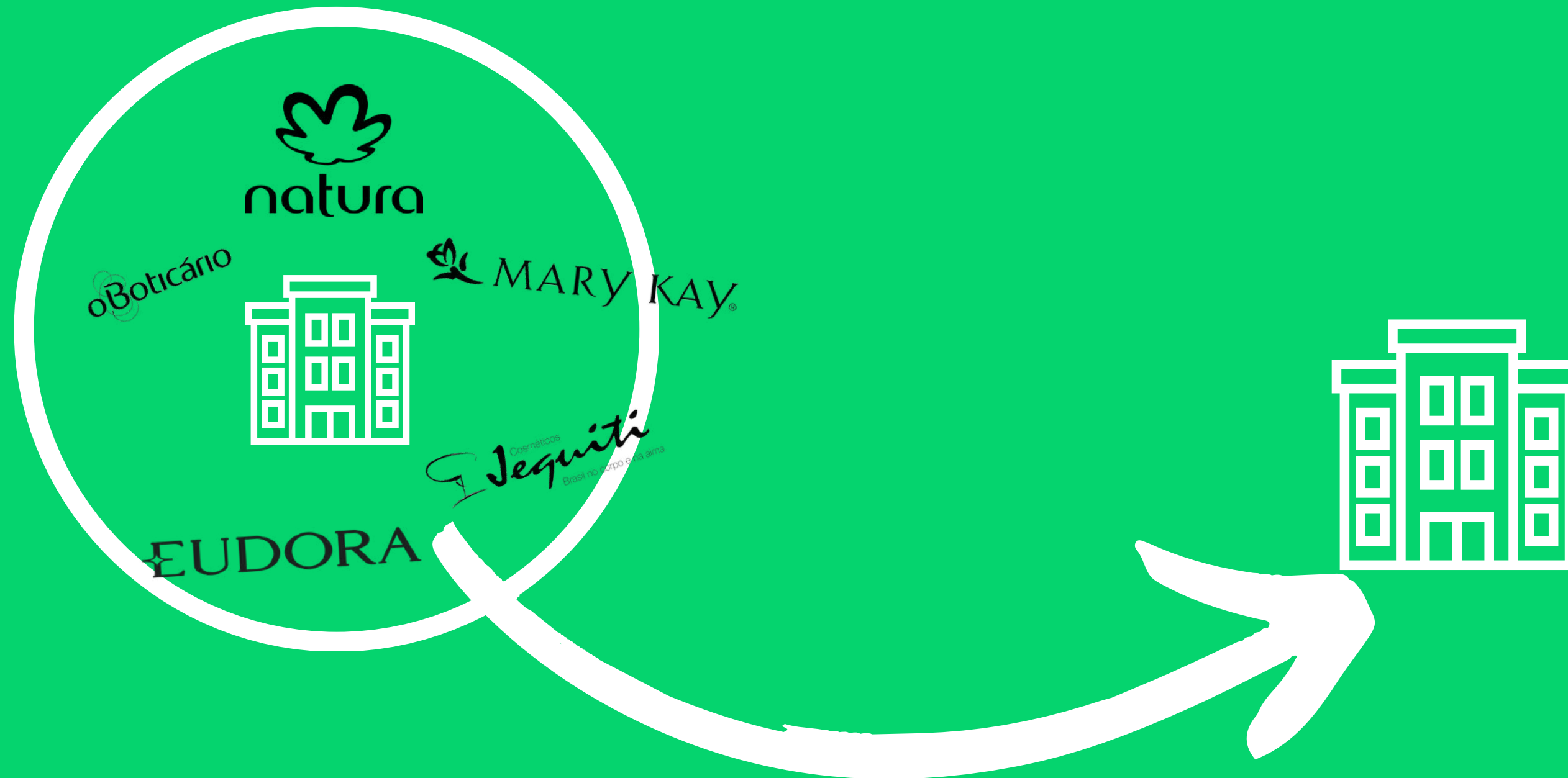
# Funcionalidades

## Gestão de Produtos

	ATENDIDO	NÃO ATENDIDO
Saber o nome de um produto.	✓	
Saber a marca de um produto.	✓	
Saber a categoria de um produto.	✓	

# Funcionalidades

Gestão de Marca



# Funcionalidades

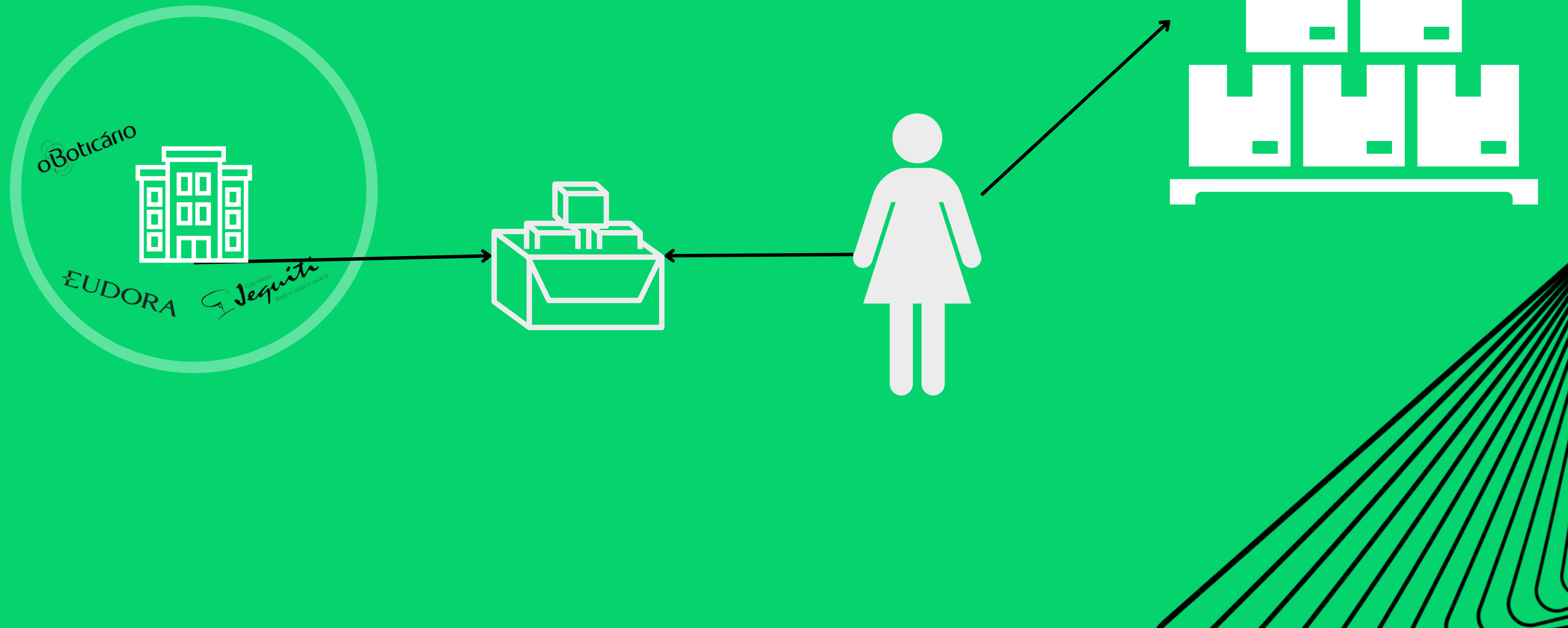
## Gestão de Marca

	ATENDIDO	NÃO ATENDIDO
Saber o nome de uma marca.	✓	
Ter o contato de uma marca.	✓	



# Funcionalidades

## Gestão de Estoque



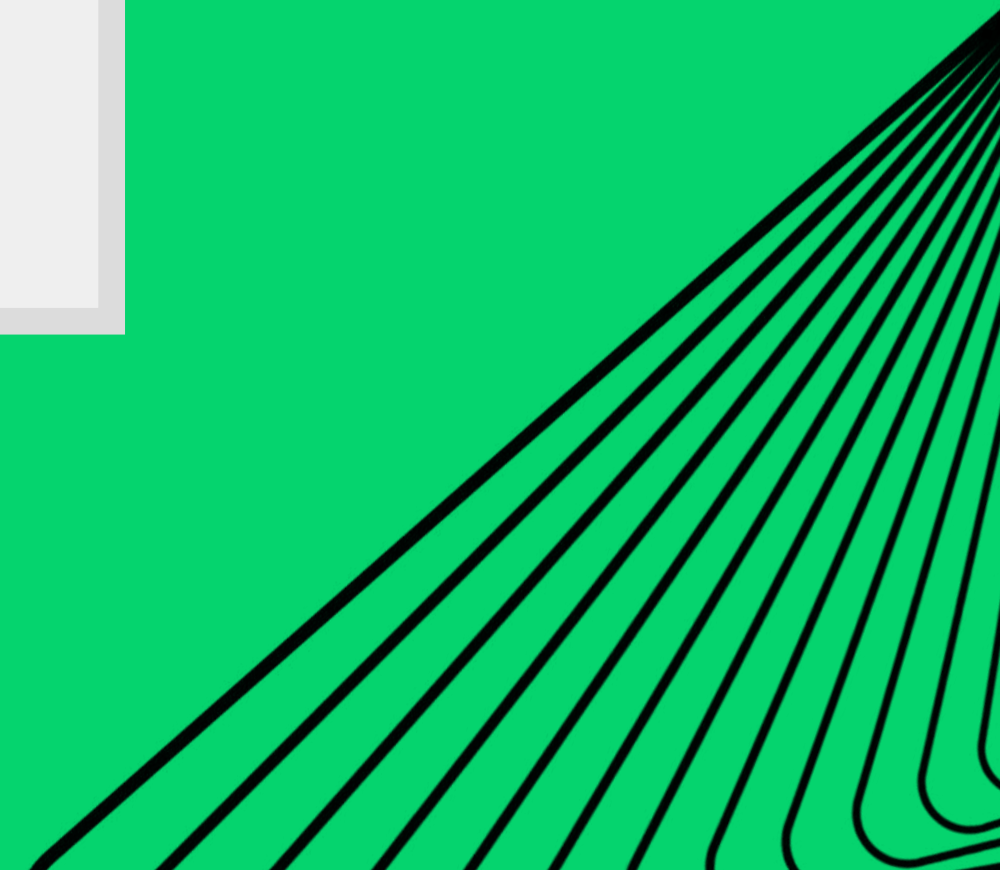
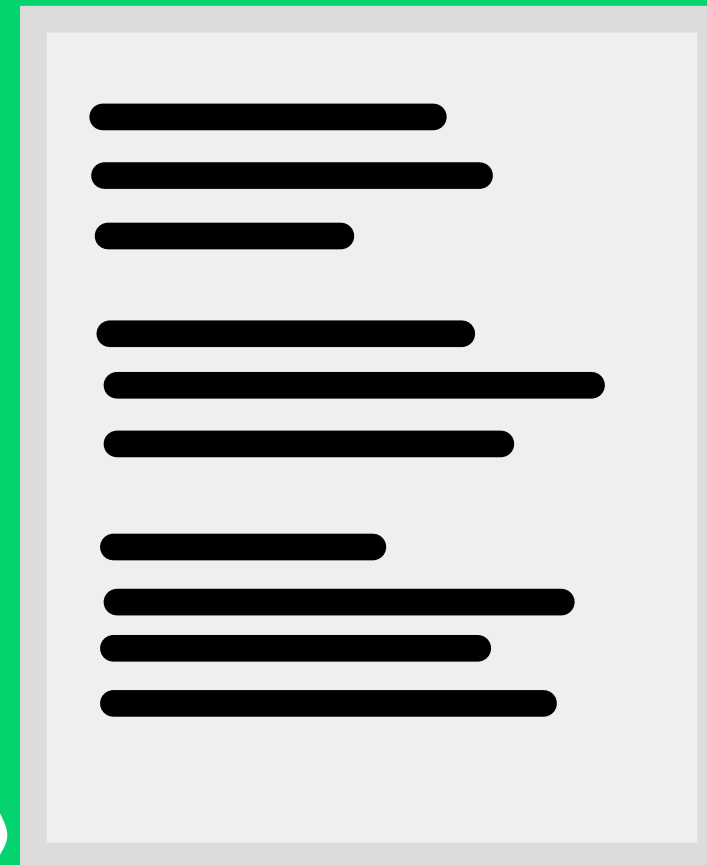
# Funcionalidades

## Gestão de Estoque

	ATENDIDO	NÃO ATENDIDO
Saber a data de validade do produto.	✓	
Saber a quantidade de cada produto no estoque.	✓	

# Funcionalidades

Gestão de Clientes



# Funcionalidades

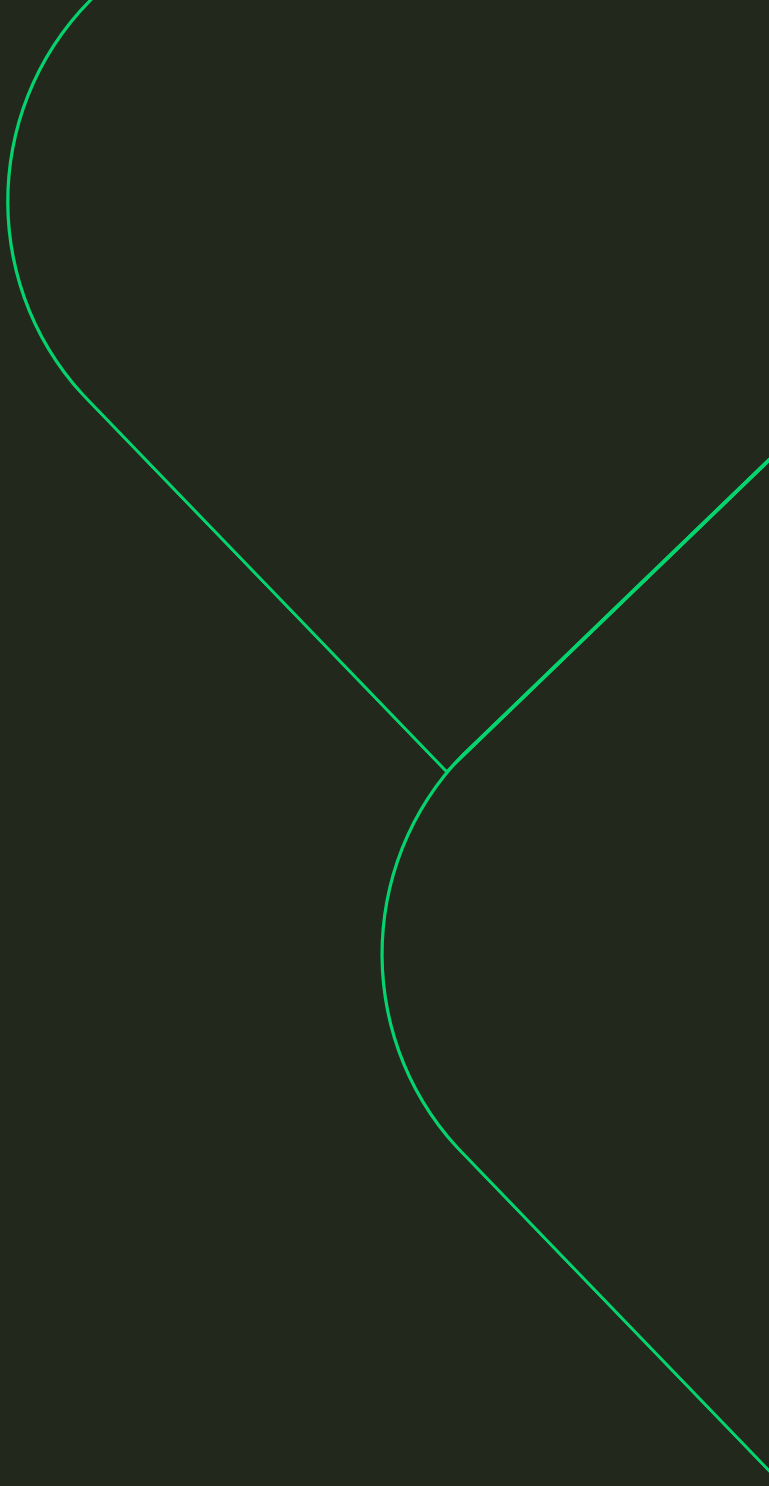
## Gestão de Clientes

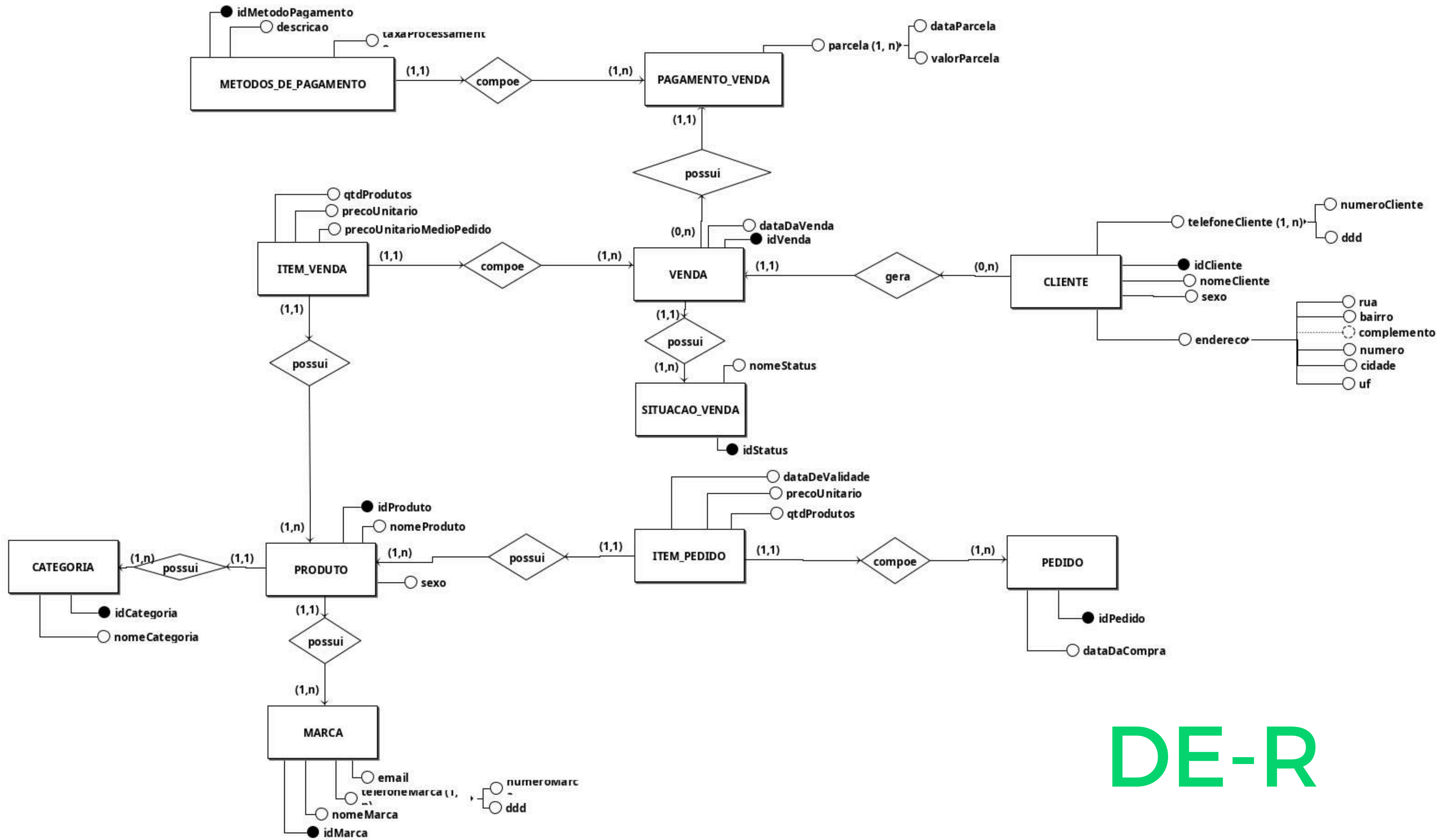
	ATENDIDO	NÃO ATENDIDO
Saber os dados pessoais do cliente	✓	
Saber as vendas feitas à ele.	✓	
Conhecer as preferências dele.	✓	

# Modelagem

**11** Entidades

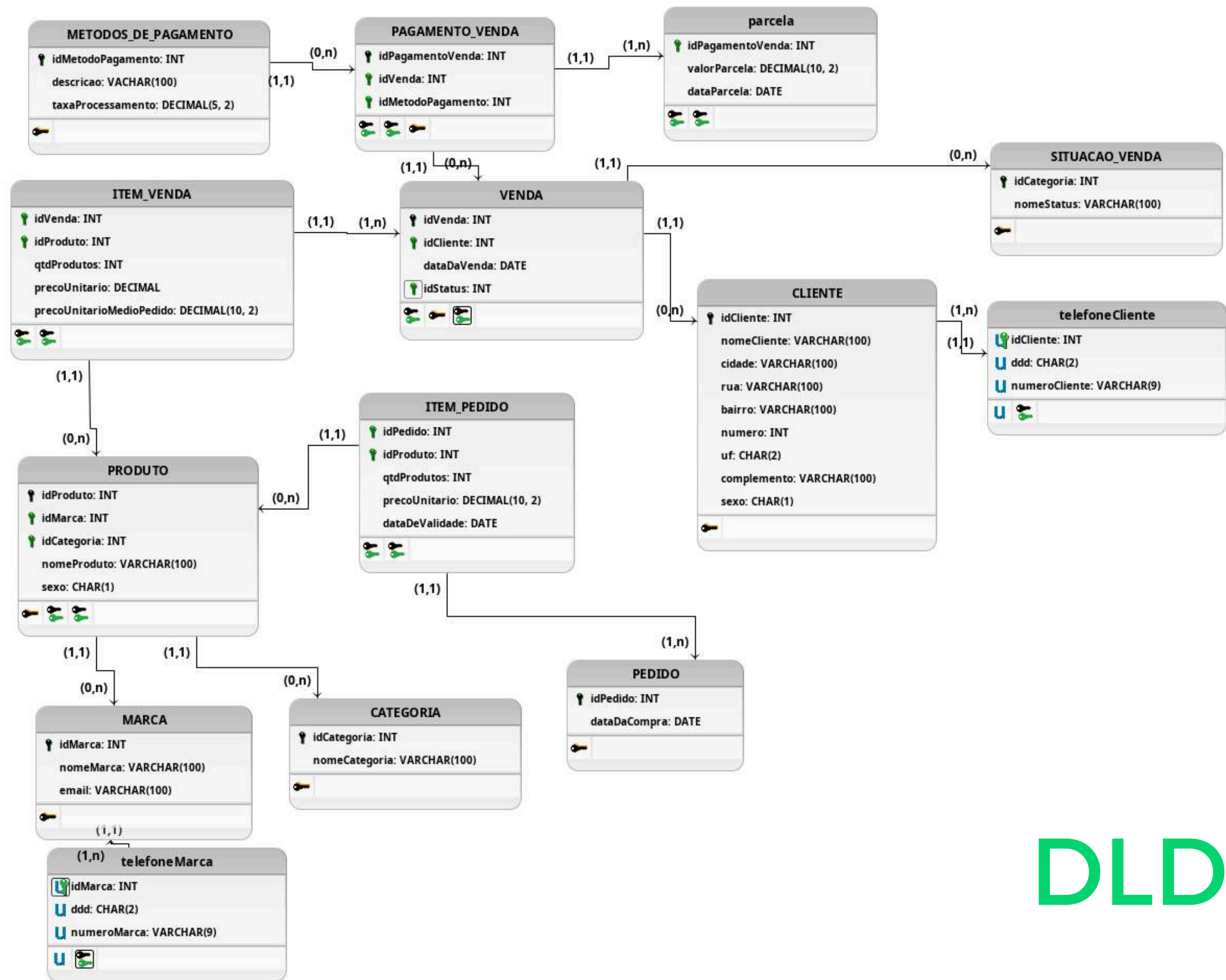
**10** Relacionamentos





DE-R





DLD

# Vantagens

## Negócio

## Técnica

Fácil visualização do lucro, além de ser possível acompanhar a situação dos pagamentos de uma venda

Flexibilidade: acreditamos que o nosso projeto está bem definido e flexível para receber novas funcionalidades.

É possível acompanhar a situação de cada produto e suas diversas especificações além de ser possível ver sua validade e sua quantidade no estoque da revendedora

Integridade dos dados: conseguimos garantir uma boa integridade com o uso de restrições CHECK e FOREIGN KEY e criação de VIEWS para recuperar dados derivados.

Uma fácil manipulação no cadastro e alterações necessárias

Controle de acesso granular: com a definição dos perfis para cada tipo de usuário, garantindo maior segurança e redução de erros.

# Pontos positivos

1

Aplicar os conceitos e praticas adquiridos em sala em um projeto real, entendendo o problema do zero, sem um enunciado pronto como é nos exercícios de classe, trabalhando assim a compreensão e desejos do cliente.

2

Permitir a melhora na habilidade de comunicação tanto entre pessoas da área técnica quanto usuários.

# Pontos negativos

1

Alta demanda de tempo fora do horário de aula para realização do trabalho, para um semestre muito cheio as vezes dificulta.

2

Ter apenas uma reunião de contato com o cliente, seria bom se houvesse pelo menos mais uma depois que o projeto dá seus primeiros passos, tirando assim mais dúvidas que surgem.