## data insights



## MODELO CONCEITUAL







### Modelo Conceitual do Banco de Dados E-commerce

#### Visão Geral

O modelo conceitual representa a estrutura fundamental do banco de dados de forma abstrata, sem se preocupar com aspectos técnicos de implementação. Ele define as principais entidades e seus relacionamentos dentro do sistema de uma rede de varejo.

#### Entidades e Relacionamentos



 Representa os consumidores que realizam compras na loja.



Relacionamento: Um cliente pode realizar várias transações de vendas



Funcionário responsável pelas vendas.

#### Vendedor



• Relacionamento: Um vendedor pode conduzir várias transações de venda.



• Item disponível para compra.

#### **Produto**



 Relacionamento: Um produto pode estar presente em várias transações de venda (muitos para muitos).



• Classificação dos produtos.

#### Categoria



 Relacionamento: Um produto pertence a uma única categoria.

## Loja Transação

Local onde ocorrem as vendas.

 Relacionamento: Uma transação de venda ocorre em uma única loja

## Transação Venda

Representa uma compra efetuada.

 Relacionamento: Uma transação pode conter vários produtos

# Método Pagamento

- Define a forma de pagamento escolhida pelo cliente.
- Relacionamento: Uma transação pode conter vários produtos.

## Promoção

Representa descontos aplicáveis a produtos.

## Promoção

**→•** 

Promoção associada.



- Representa a quantidade de produtos disponíveis em cada loja.
- Relacionamento: Um estoque está vinculado a uma loja e um produto.

## Produto Transação

 Entidade intermediária para modelar a relação muitos-para-muitos entre produtos e transações.

#### Regras de Negócio

- Cada Cliente deve ter um CPF único.
- Uma Transação de Venda não pode ocorrer sem um Método de Pagamento válido.
- O Estoque não pode ficar negativo.
- Um Produto pode estar em várias Transações de Venda, mas sua quantidade vendida deve ser registrada.
- Uma Promoção pode ser aplicada a um Produto, mas deve ter um período de validade definido.

# Diagrama Entidade Relacionamento (E-R) Cliente Vendedor Transação de Loja Método de Venda Transação **Pagamento Produto** Transação **Estoque Produto** Categoria Promoção



## data insights



Elaborado por: Guilherme Brevilato