




**UNIVERSIDADE
POSITIVO**

Sistemas de Informação


Módulo Vendas

Curitiba
2018

	Analista Líder	Analista responsável
	Gabriel R. Broch	Leonardo Aprígio
	<u>28/09/2018</u>	<u>Versão: 1.3</u>

Sumário

1.	Introdução.....	3
2.	Pelo que esse módulo é responsável?.....	3
3.	Funcionalidades do módulo.....	4
4.	Diagramas.....	5

	Analista Líder	Analista responsável
	Gabriel R. Broch	Leonardo Aprígio
	<u>28/09/2018</u>	<u>Versão: 1.3</u>

Introdução

Este módulo tem como objetivo principal, a realização de vendas dentro do sistema.

Todas as informações criadas nestas transações, alimentam a base de dados, realiza cálculos contábeis, além de prover comissões aos vendedores.

Todas as vendas do sistema, são tratadas por este módulo. Portanto, devem existir regras negociais aplicadas visando um bom desempenho e tratativa de erros durante a execução.

Exceções devem ser analisadas visando a prevenção de erros que podem prejudicar no desempenho da aplicação, além de prover planos de escapes.


Pelo que esse módulo é responsável?

Este módulo, realiza a organização e controle de todas as vendas realizadas dentro do sistema.

As regras negociais inseridas neste, possibilita a utilização de forma correta aos usuários da aplicação. Métodos de pagamento, valores comissionados e informações sobre o produto vendido são utilizados neste item.

Qualquer incidente com este módulo, faz com que o sistema não realize vendas (perda de dinheiro). Regras negociais e planos de escape devem ser bem analisadas para que o sistema tenha um bom desempenho.

A experiência do usuário deve ser elevada neste módulo, causando boas impressões aos usuários.

	Analista Líder	Analista responsável
	Gabriel R. Broch	Leonardo Aprício
	<u>28/09/2018</u>	<u>Versão: 1.3</u>


Funcionalidades do módulo

- **Realizar uma venda:** Para ser possível a realização da venda, o produto deve estar cadastrado no estoque, existir um cliente, um vendedor e informações sobre o produto em questão.
As integrações do sistema devem funcionar corretamente para que seja possível realizar uma venda. Se alguma informação for inserida de forma errônea, o sistema sofrerá algum tipo de incidente.

Como Funciona?

- 1º - Produto é cadastrado no sistema.
- 2º - Possuir um vendedor cadastrado no sistema.
- 3º- Cliente solicita comprar algum produto.
- 4º - O módulo de vendas, pega informações dos módulos: Produto (verifica o preço, fotos, informações técnicas) - Estoque (quantidade de produtos disponíveis no estoque e atualização de produtos no estoque após uma venda) - Pessoas (verifica os agentes desta venda, inserindo vendas para um colaborador e cálculo de comissão) e realiza uma venda.

***As informações geradas por este módulo, devem ser gravadas em um LOG para controle. Este arquivo deve ser .txt para possíveis verificações.**

 UNIVERSIDADE POSITIVO	Analista Líder	Analista responsável
	Gabriel R. Broch	Leonardo Aprígio
	<u>28/09/2018</u>	<u>Versão: 1.3</u>

Diagramas

