



## **UC01 – Cadastrar Cliente**

### **Autor principal**

Vendedor

### **Autor secundário**

Cliente Online

### **Interessados**

Cliente, Vendedor, Gerente Geral, Diretor, ERP Financeiro

### **Interesses**

Cliente: conseguir se cadastrar rápido para comprar.

Loja: ter dados confiáveis para contato, histórico e controle de inadimplência.

### **Pré-condições**

Sistema online.

Cliente acessa o site da Livraria Resolve.

### **Pós-condições**

Cliente cadastrado com id único.

Dados básicos de contato salvos.

Cliente pode ser usado em outros casos de uso (pedido, pagamento etc.).

### **Requisitos funcionais (simples)**

Permitir cadastrar cliente com nome, e-mail, telefone e país.

Validar campos obrigatórios e formato do e-mail.

Impedir cadastro com e-mail já existente.

### **Requisitos não funcionais (simples)**

Tela de cadastro deve ser fácil de usar e funcionar bem em celular.

Senha deve ser armazenada de forma segura.

### **Fluxo principal**

1. Cliente acessa o site e escolhe “**Cadastrar-se / Criar conta**”.
2. Sistema mostra o formulário de cadastro.

3. Cliente preenche os dados.
4. Cliente confirma o cadastro.
5. Sistema valida os dados.
6. Se estiver tudo certo, sistema grava o cadastro e mostra mensagem de sucesso.

## **UC02 – Consultar Catálogo**

### **Autor principal**

Cliente Online

### **Autor secundário**

Vendedor

### **Interessados**

Cliente, Vendedor, Diretor

### **Interesses**

Cliente: encontrar livros de interesse e ver detalhes.

Loja: facilitar a busca para aumentar as vendas.

### **Pré-condições**

Sistema online.

Existir catálogo de livros cadastrado.

### **Pós-condições**

Nenhuma mudança obrigatória nos dados.

Opcional: livros podem ser colocados em uma lista/carrinho para o pedido.

### **Requisitos funcionais (simples)**

Permitir buscar livros por título, autor, editora, palavra-chave ou categoria.

Mostrar: título, autor, edição, preço estimado ou “sob consulta”, disponibilidade.

Permitir ver detalhes do livro.

Permitir adicionar o livro a uma lista/carrinho.

### **Requisitos não funcionais (simples)**

Tela de consulta deve ser simples e não poluída.

Deve funcionar bem em dispositivos móveis.

### **Fluxo principal**

1. Cliente escolhe “**Catálogo / Buscar livros**”.
2. Sistema mostra opções de busca e/ou categorias.
3. Cliente informa critérios de busca.
4. Sistema mostra lista de livros encontrados.
5. Cliente escolhe um livro.
6. Sistema mostra os detalhes.
7. Cliente pode voltar à lista ou adicionar o livro à lista/carrinho.

## **UC03 – Registrar Pedido do Cliente (Encomenda via Web)**

### **Autor principal**

Cliente Online

### **Autor secundário**

Vendedor

### **Interessados**

Cliente, Vendedor, Gerente Geral, Diretor

### **Interesses**

Cliente: registrar pedido de forma clara.

Loja: receber pedidos organizados para orçar e atender.

### **Pré-condições**

Cliente cadastrado (UC01) ou informado com dados mínimos.

Catálogo disponível ou possibilidade de descrever o livro manualmente.

### **Pós-condições**

Pedido criado com status inicial (exemplo: “Aguardando proposta”).

Itens do pedido associados ao cliente.

### **Requisitos funcionais (simples)**

Permitir criar pedido com um ou mais livros.

Permitir montar o pedido:

    a partir do catálogo;

    ou por descrição manual do livro.

Registrar: quantidade, título/descrição e observações.

Associar o pedido ao cliente e gravar data/hora.

Gerar um número único do pedido.

### **Requisitos não funcionais (simples)**

Tela de pedido deve ser clara para evitar erros.

Envio do pedido deve ter retorno visual rápido (mensagem de confirmação).

### **Fluxo principal**

1. Cliente escolhe “**Fazer encomenda / Registrar pedido**”.
2. Sistema mostra:
  - itens já escolhidos no catálogo (se houver);
  - e/ou formulário para adicionar livros manualmente.
3. Cliente informa ou confirma livros, quantidades e dados de entrega.
4. Se não estiver logado, sistema pede login ou cadastro rápido.
5. Cliente confirma o pedido.
6. Sistema grava o pedido com status inicial e número de pedido.
7. Sistema pode enviar e-mail de confirmação.

## **UC04 – Acompanhar Pedido**

### **Autor principal**

Vendedor

### **Atores secundários**

### **Interessados**

Vendedor, Gerente Geral, Diretor, Cliente

### **Interesses**

Loja: controlar o andamento dos pedidos e atrasos.

Cliente: saber em que etapa está o pedido.

### **Pré-condições**

Pedido já registrado (UC03).

### **Pós-condições**

Status do pedido e/ou itens atualizado.

Cliente pode ver o status atual do seu pedido.

### **Requisitos funcionais (simples)**

Mostrar lista de pedidos com filtros por status, cliente e período.

Permitir ver os detalhes de um pedido.

Permitir alterar o status do pedido e/ou de cada item.

Gravar data, hora e usuário que alterou o status.

### **Requisitos não funcionais (simples)**

Tela de acompanhamento deve ser fácil de ler (status claros).

Apenas usuários autorizados podem alterar status.

### **Fluxo principal**

1. Vendedor acessa “**Acompanhar pedidos / Agenda de entregas**”.
2. Sistema lista os pedidos com status e dados básicos.
3. Vendedor escolhe um pedido.
4. Sistema mostra detalhes (itens, status, datas previstas).
5. Vendedor atualiza o status do pedido ou de um item.
6. Sistema grava a alteração.
7. Cliente passa a ver o novo status quando consultar o pedido.

## **UC05 – Processar Pagamento**

### **Ator principal**

Cliente Online

### **Atores secundários**

Cliente Online

ERP Financeiro

Vendedor

Diretor

### **Interessados**

Cliente, ERP Financeiro, Vendedor, Diretor, Sistema de Pagamento

### **Interesses**

Cliente: pagar com segurança e ter confirmação.

Loja: só enviar pedidos com pagamento confirmado.

ERP: registrar o recebimento.

Sistema de Pagamento: receber as solicitações corretamente.

### **Pré-condições**

Pedido existente e com valor definido.

Meios de pagamento configurados.

### **Pós-condições**

Pagamento registrado como Aprovado, Pendente ou Recusado.

Se aprovado, pedido fica pronto para envio (UC06).

### **Requisitos funcionais (simples)**

Permitir escolher um meio de pagamento (cartão, Pix, boleto, etc.).

Enviar a transação para o **Sistema de Pagamento**.

Receber o retorno (aprovado, recusado, pendente) e salvar no pedido.

Bloquear pagamento se o cliente estiver marcado como inadimplente.

Se aprovado, marcar pedido como “Pago / Aguardando envio” e preparar dados para o ERP.

### **Requisitos não funcionais (simples)**

Comunicação com o Sistema de Pagamento deve ser feita em canal seguro.

Não armazenar dados sensíveis de pagamento de forma insegura.

Em caso de erro de comunicação, mostrar mensagem clara ao cliente.

### **Fluxo principal**

1. Cliente acessa sua área e seleciona pedido com status “**Aguardando pagamento**”.
2. Sistema mostra o valor e os meios de pagamento disponíveis.
3. Cliente escolhe um meio e informa os dados.
4. Sistema envia a transação para o Sistema de Pagamento.
5. Sistema de Pagamento responde com o resultado.
6. Sistema grava o status do pagamento no pedido.
7. Se aprovado, pedido passa para “**Pago / Aguardando envio**”.

## **UC06 – Enviar Pedido ao Cliente**

### **Ator principal**

Vendedor

### **Interessados**

Cliente, Vendedor, Gerente Geral, Diretor, ERP Financeiro

### **Interesses**

Cliente: receber o pedido no prazo.

Loja: registrar corretamente o que foi enviado e quando.

### **Pré-condições**

Pagamento confirmado (UC05).

Pedido com itens disponíveis para envio (UC04).

### **Pós-condições**

Envio registrado com data, transportadora e rastreio (se houver).

Pedido atualizado para status “Enviado” (e depois “Concluído”, se a empresa usar).

### **Requisitos funcionais (simples)**

Mostrar lista de pedidos prontos para envio.

Permitir ver o resumo do pedido (cliente, endereço, itens, valor).

Permitir registrar:

    data de envio;

    transportadora;

    código de rastreio (quando houver).

Atualizar status do pedido para “Enviado”.

Mostrar essas informações para o cliente na área de pedidos.

### **Requisitos não funcionais (simples)**

Apenas usuários autorizados podem registrar envios.

Tela de pedidos prontos para envio deve destacar claramente o que ainda falta enviar.

### **Fluxo principal**

1. Vendedor acessa “**Pedidos prontos para envio**”.
2. Sistema lista os pedidos pagos e liberados para envio.

3. Vendedor escolhe um pedido.
4. Sistema mostra o resumo (cliente, endereço, itens, valor).
5. Vendedor registra data de envio, transportadora e código de rastreio (se houver).
6. Sistema grava as informações e muda o status para “Enviado”.
7. Cliente passa a ver o status de enviado e, se existir, o código de rastreio.

## UC07 – Calcular Preço de Venda

### Ator principal

Gerente Geral

### Atores secundários

Vendedor

Diretor

### Interesses

Gerente Geral: definir preços adequados considerando custos, câmbio e margem.

Vendedor: ter preços definidos para montar propostas e fechar vendas.

Diretor: garantir lucratividade da empresa.

### Pré-condições

Pedido do cliente registrado ou lista de livros a catar (UC03).

Informações de custo e fornecedores levantadas pelos vendedores.

### Pós-condições

Preço de venda calculado para cada livro.

Margem de lucro respeitada.

Valores disponíveis para uso em propostas, pedidos e relatórios.

### Requisitos funcionais (simples)

Permitir ao Gerente Geral visualizar:

custo de cada livro (em diferentes moedas, se necessário);

prazos de entrega e fretes estimados.

Permitir definir margem de lucro e políticas de desconto.

Calcular preço de venda sugerido (custo + frete + margem).

Permitir ajustes manuais de preço em casos especiais.

Salvar o preço de venda associado ao livro/pedido.

### **Requisitos não funcionais (simples)**

Tela de cálculo de preços deve ser clara, com destaque para custo, margem e preço final.

Deve evitar erros de cálculo (usar cálculo automatizado, não manual).

### **Fluxo principal**

1. Gerente Geral acessa a tela de **Cálculo de Preço**.
2. Sistema mostra os livros que precisam de preço ou revisão de preço.
3. Gerente Geral seleciona um livro/pedido.
4. Sistema mostra custos, moedas, frete e margem atual.
5. Gerente Geral ajusta margens e confirma o preço de venda.
6. Sistema grava o preço definido e o disponibiliza para os vendedores.

## **UC08 – Analisar Relatórios Gerenciais**

### **Ator principal**

Gerente Geral

### **Atores secundários**

Diretor

### **Interesses**

Gerente Geral: acompanhar pedidos, atrasos e andamento geral.

Diretor: analisar vendas, gastos por fornecedor e pedidos não atendidos.

### **Pré-condições**

Existirem pedidos, vendas e gastos registrados (UC03–UC06).

### **Pós-condições**

Relatórios e visões gerenciais apresentados ao Gerente Geral/Diretor.

Nenhuma alteração obrigatória nos pedidos (leitura), apenas apoio à decisão.

## **Requisitos funcionais (simples)**

Permitir selecionar um período de análise (datas inicial e final).

Gerar, no mínimo, os relatórios:

vendas por período;

gastos por fornecedor;

pedidos não atendidos (livros que não foram encontrados ou atrasados);

situação de entrega/pagamento (com base na “agenda de entregas”).

Permitir filtrar relatórios por status, cliente, fornecedor e país.

Permitir detalhar um pedido específico a partir do relatório.

## **Requisitos não funcionais (simples)**

Relatórios devem ser apresentados de forma clara (tabelas e, se possível, gráficos simples).

Apenas Gerente Geral e Diretor devem ter acesso a relatórios completos.

O tempo de geração dos relatórios deve ser razoável.

## **Fluxo principal**

1. Gerente Geral acessa “Relatórios / Visão Gerencial”.
2. Sistema solicita período e filtros básicos.
3. Gerente Geral informa parâmetros e confirma.
4. Sistema calcula e mostra os relatórios solicitados.
5. Gerente Geral pode abrir detalhes de pedidos ou refinar filtros.