



UC01 – Cadastrar Cliente

Ator principal

Vendedor

Ator 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

Ator principal

Cliente Online

Ator 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)

Ator principal

Cliente Online

Ator 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

Ator principal

Vendedor

Ators 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 cotar (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.