

UNIVERSIDADE FEDERAL DA FRONTEIRA SUL
CAMPUS CHAPECÓ
CURSO DE CIÊNCIA DA COMPUTAÇÃO

GABRIELLI GROSSI LARA
LUIZ HENRIQUE RIGO FACCIO

TRABALHO INTEGRADOR – PARTE 2
DIAGRAMAÇÃO ATRAVÉS DE CASOS DE USO E PROTOTIPAÇÃO

CHAPECÓ
2023

Sumário

EMPRESA.....	3
IDENTIFICAÇÃO.....	3
ENTREVISTADOS.....	3
FUNCIONAMENTO DA EMPRESA.....	3
PROBLEMAS ENCONTRADOS.....	4
NECESSIDADES E EXPECTATIVAS.....	5
REQUISITOS.....	6
REQUISITOS FUNCIONAIS.....	6
REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS.....	8
DIAGRAMA DE CASOS DE USO.....	9
PROTÓTIPOS.....	10
GITHUB.....	11

1 EMPRESA

1.1 IDENTIFICAÇÃO

A empresa escolhida para o desenvolvimento do trabalho é a Embarque 22. É uma agência de viagens que presta serviços de consultoria e planejamento de pacotes de viagens e está no mercado há 5 anos.

1.2 ENTREVISTADOS

Entrevistamos Drielli Lara Magro, dona da Embarque 22 e seus demais colaboradores, Luciane Hesper, Emely Curti e Marcos Padilha.

1.3 FUNCIONAMENTO DA EMPRESA

A agência trabalha com portais de diversas operadoras, as quais possuem todas as escolhas de passagens aéreas, hospedagem e demais serviços necessários para uma viagem. Em cada portal já são organizados os pacotes de viagens e feito seus pagamentos. O acompanhamento de uma venda é feita de forma manual por cada agente, assim como a administração de finanças e relatórios é feito manualmente pelo Excel.

Figura 1: Maneira como os embarques dos clientes são gerenciados atualmente

OUTUBRO 23	NOVEMBRO 23
01 - Maria Natal (2192567)	07 - Juliana (2298396) Lima
13 - Mauro Magalhães	11 - Peter Segura - Honey Demoli
19 - Eric Pratto - Europa	
19 - Patrício Kottli (aprox: 1582280, hold: 1985355) Remanejar p/ 2024	21 - Bruno Aires - Transcise
	22 - Marciana (1973427) The Martin

Importante

Checklist

☐

☐

☐

☐

☐

☐

1.4 PROBLEMAS ENCONTRADOS

A agência ainda não possui um software para auxiliar na área da organização pessoal de cada agente, o que facilitaria na administração dos diversos clientes e afazeres específicos de cada colaborador, ou mesmo um software para auxiliar na área das finanças gerando relatórios com estatísticas úteis, compilando e armazenando informações sobre as vendas, clientes e agentes da empresa.

A empresa utiliza muito de vários relatórios para entender sobre suas metas, objetivos e perfil de vendas, mas isso tudo até agora foi feito manualmente. Então para se ter um relatório com algum objetivo específico, a administração tem de buscar venda por venda para ser a feita análise, gerando um alto custo de tempo.

1.5 NECESSIDADES E EXPECTATIVAS

Dada a ausência de uma ferramenta para auxiliar no dia-a-dia dos colaboradores e também unificar e armazenar dados dos trabalhos executados, combinou-se que na conclusão do projeto esperava-se ter um software digital que fosse capaz de facilitar os trabalhos manuais dos agentes, bem como auxiliar na gerência da empresa através do salvamento e compilação de informações de viagens vendidas, clientes, destinos, interesses e colaboradores.

2 REQUISITOS

2.1 REQUISITOS FUNCIONAIS

ID	REQUISTO	USUÁRIO	DESCRIÇÃO
RF01	Efetuar login	Agente, Administrador	Para fazer o login o usuário deve fornecer seu e-mail e senha. A dashboard inicial deve apresentar suas funções conforme o cargo do usuário.
RF02	Dashboard Inicial	Agente	A dashboard deve possuir botões para cadastrar clientes, viagens/vendas, destinos e interesses, assim como uma aba de relatórios de embarques próximos.
RF03	Dashboard inicial	Administrador	Deve possuir botões e filtros para gerar relatórios de acordo com datas, agentes, destinos e interesses.
RF04	Manter cadastro de agentes	Administrador	O sistema deve ser capaz de cadastrar e alterar cadastros de agentes. Cada agente deve possuir nome, cpf, endereço, data de nascimento, salário, acordos/comissão, se possui férias, número de vendas, valor das vendas. Deve existir um histórico de alterações feitas no perfil de um agente.
RF05	Manter cadastro de clientes	Agente	O sistema deve ser capaz de cadastrar e alterar cadastros de clientes. Cada cadastro deve conter: nome completo, CPF e foto do documento de identificação, data de nascimento/idade, endereço, trabalho, renda, acompanhantes(nome, documento, data de nascimento) telefone, e-mail e eventuais observações.
RF06	Manter o cadastro de destinos	Agente	O sistema deve ser capaz de cadastrar e alterar cadastros de destinos. Cada destino deve possuir um nome, características principais e a quantidade de clientes que já compraram uma viagem para lá.
RF07	Manter cadastro de vendas/viagens	Agente	O sistema deve ser capaz de cadastrar e excluir vendas/viagens. Cada venda deve incluir: destino, hotel, data de embarque, data de venda, valor da tarifa, valor das taxas, valor do over, valor total, número do orçamento, operadora, agente que realizou a venda, número de noites da viagem, cliente e eventuais observações.
RF09	Manter cadastro	Agente	O sistema deve ser capaz de cadastrar e alterar

	de interesses		cadastros de interesses. Os interesses devem conter um cliente interessado em algum destino ou um cliente interessado em alguma data. Deve ser permitido cadastrar um interesse com um cliente genérico (que não possua cadastro, apenas um nome e meio de contato) e também deve ser possível filtrar os interesses tanto por destino quanto por data.
RF10	Gerar relatório por funcionário	Administrador	O sistema deve ser capaz de gerar um relatório para cada um de seus agentes cadastrados ou de todos ao mesmo tempo. As informações que o relatório deve conter e a data que ele deve compreender precisam ser selecionadas antes de gerá-lo. O relatório pode conter número de vendas, detalhamento de cada venda efetuada(destino, valor, cliente, data, número do orçamento, número de noites), valor total das vendas no período e cálculo do salário do agente a partir de sua comissão;
RF11	Gerar relatório por destino	Administrador	O sistema deve ser capaz de gerar um relatório para cada um de seus destinos cadastrados. As informações que o relatório deve conter e a data que ele deve compreender precisam ser selecionadas antes de gerá-lo. O relatório pode conter número de noites vendidas para aquele destino, número de vendas que cada agente fez para aquele destino, clientes que compraram para aquele destino, valores total e individuais de cada venda feita para o respectivo destino e número de interessados naquele destino.
RF12	Gerar relatório geral	Administrador	O sistema deve ser capaz de gerar um relatório geral da agência. As informações que o relatório deve conter e a data que ele deve compreender precisam ser selecionadas antes de gerá-lo. O relatório pode conter número total de viagens vendidas, valor total de vendas, destino mais vendido, detalhamento de cada venda(destino, valor, cliente, data, número do orçamento, número de noites, agente que vendeu).

2.2 REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS

ID	REQUISITO	DESCRIÇÃO
NF01	Segurança	Dado que o sistema possuirá informações pessoais e, possivelmente, sensíveis dos clientes

		é necessário que ele seja seguro e capaz de manter essas informações privadas.
NF02	Usabilidade descomplicada	O sistema tem como principal objetivo auxiliar os agentes na organização das tarefas do dia a dia, por isso deve ser um sistema simples e intuitivo de utilizar.
NF03	Disponibilidade	O sistema deve estar disponível durante o horário comercial.

2.3 DIAGRAMA DE CASOS DE USO

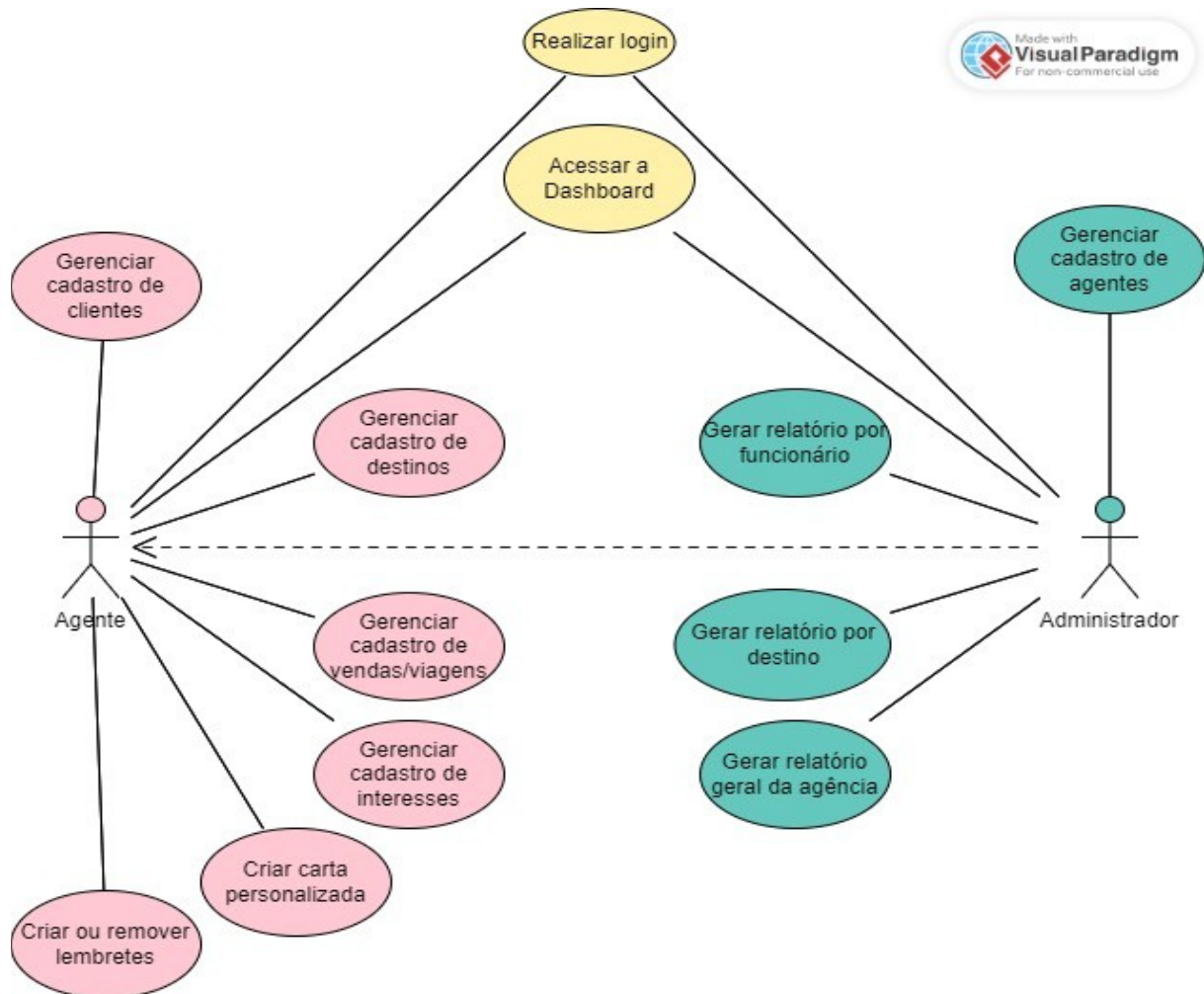


Figura 2: Diagrama de casos de uso

2.4 PROTÓTIPOS



Figura 3: Dashboard do administrador

Bem vinda novamente
Luciane Hesper

Embarque próximo: 22/10 Marta → Porto de Galinhas

Metas	<div>Notificações</div> <div>EMBARQUE PRÓXIMO: VALMIR GROSSI LARA ORÇAMENTO 23455 CHECK IN 12/10</div> <div>EMBARQUE PRÓXIMO: JOSECLIDES LIMA ORÇAMENTO 23755 CHECK IN 24/10</div> <div>ANIVERSÁRIO PRÓXIMO: GABRIELLI GROSSI LARA 21/10</div>	<div>Tarefas</div> <div>+ Adicionar nova tarefa</div> <div>Cotação Adri: All inclusive fevereiro</div> <div>Vouchers Camila embarque 02/10</div> <div>Vouchers Valmir embarque 14/10</div> <div>Remarcação Juliana</div> <div>Cotação Junior</div> <div>...</div> <div>...</div>
Cadastrar cliente		
Cadastrar venda		
Consultar vendas		
Cadastrar novo interesse		

Figura 4: Dashboard do agente

Bem vinda novamente
Drielli Lara

2 novas vendas cadastradas

Metas	<div>Cadastrar venda voltar X</div> <div> <div> <div>Cliente</div> <div>Destino</div> </div> <div> <div>N.º orçamento</div> <div>Agente</div> </div> <div> <div>Data de embarque</div> <div>Hotel</div> </div> <div> <div>N.º de noites</div> <div>Operadora</div> </div> </div>	
Cadastrar cliente		
Cadastrar venda		
Consultar vendas	<div>Financeiro</div> <div> <div>Valor Tarifa</div> <div>Data da venda</div> </div> <div> <div>Valor Taxas</div> <div>Comissão</div> </div> <div> <div>Valor Over</div> </div> <div> <div>Valor Total</div> <div>Cadastrar</div> </div>	
Relatórios		

Figura 5: Tela de cadastro de uma nova venda

3 GITHUB

O repositório digital do presente trabalho se encontra em:

https://github.com/LuizHRF/Trabalho_Integrador