**PI II**

Sistema Gerenciamento de Ações e Promoções

## CIMATEC 2015

## 

## Walter Gandarella Matheus Oliveira

# Objetivo

Desenvolver um sistema para controlar as ações promocionais feitas por uma empresa. A empresa promove ações de vendas para diversos clientes e precisa organizar as ações e seus resultados.

Um Gerente de Ação deve ser capaz de cadastrar os Promotores, criar Ações, vincular Promotores às Ações, definir um Líder e acompanhar os resultados das ações através de relatórios. Também deve ser capaz de controlar a presença dos Promotores nas ações. Esse acompanhamento deve ser capaz de gerar um relatório de pagamento para os Promotores mensalmente. Um Gerente de Ação pode administrar várias Ações ao mesmo tempo, mas uma Ação deve ser gerenciada por apenas um Gerente de Ação.

Os Promotores devem poder consultar sua programação de Ações, uma espécie de agenda onde o Promotor possa ver quais suas próximas agendadas, bem como deve poder confirmar sua participação na Ação, para que o Gerente da Ação possa alocar outro Promotor no lugar caso algum não possa. Um Promotor pode participar de várias Ações, porém deve-se ter o cuidado para que um Promotor não seja alocado para duas ou mais Ações na mesma Data e Horário. Um Promotor também pode ser um Líder.

Uma Ação deve conter o Tipo de promoção feita pelos Promotores (‘divulgação’, ‘panfletagem’, ‘degustação’, ‘vendas’, etc…), o Local detalhado com mapa para que os Promotores identifiquem o corretamente, o Custo da Ação (estabelecido pelo Gerente de Ação), além dos dados básico como Data, Hora, Duração e Líder da ação e uma breve Descrição. Uma Ação pode conter pelo menos um ou mais Promotores e pelo menos um Líder. Uma Ação deve ser administrada por apenas um Gerente de Ação.

As ações são agrupadas por Clientes. Um Cliente pode ter várias Ações mas uma Ação só pode pertencer a um único Cliente. Ações diferentes, mesmo do mesmo Cliente, podem acontecer na mesma Data e Hora, mas nunca no mesmo Local ao mesmo tempo.

O sistema deve manter um controle de Ações por Cliente, onde os custos destas Ações serão calculados num relatório mensal para que os Cliente possam ser cobrados pelas Ações que foram feitas em seus nomes. O Gerente de Ação é quem pode ver e gerar estes relatórios.

O sistema deve ser capaz de fazer um controle de pagamentos a receber dos Clientes baseado nas Ações feitas e um controle de pagamentos a efetuar para os Promotores.

É desejável que o sistema envie um e-mail automaticamente para cada Promotor toda vez que este for adicionado a uma Ação para informa-lo.

É desejável que o sistema envie um e-mail automaticamente para um Gerente de Ação quando um Promotor sinalizar que não poderá participar de uma Ação.

É desejável que o sistema envie um e-mail automaticamente para um Cliente informando quando uma Ação for marcada como concluída por um Gerente de Ação, recebendo as métricas desta Ação.

# Requisitos

* O SGAP (Sistema de Gerenciamento de Ações e Promoções) deve ser desenvolvido na linguagem de programação JAVA, com um servidor de aplicação que servirá o sistema em forma de sistema web.
* A persistência dos dados devem ser feita em banco de dados MySQL.
* O SGAP deve estar apto para futura expansão para um aplicativo mobile para Android, tendo o backend do sistema sendo acessado por uma API Rest.