**Arquitetura de Negócio – OPHELL**

* **Cenário:** Gerar Vendas
  + **Nó operacional**: Área de Vendas
    - **Capacidade Operacional:** RealizarVenda
      * *Processo Operacional:* Realiza Orçamentos
      * *Processo Operacional:* Realiza Cotação de produtos
      * *Processo Operacional:* Realiza o cálculo final do orçamento
      * *Processo Operacional:* Envia orçamento para o cliente
      * *Processo Operacional:* Transforma o Orçamento em Pedido
      * *Processo Operacional:* Finaliza Venda
      * *Processo Operacional: Cancela orçamento*
* **Cenário:** Compra de Produto
  + **Nó operacional:** Área Compras
    - **Capacidade Operacional:** Realiza Compra
      * *Processo Operacional*: Realiza compra com fornecedor
      * *Processo Operacional:* Recebe produto
      * *Processo Operacional:* Confere Produto
      * *Processo operacional:* Envia para terceirizada
* **Cenário:** Personalização de Produto
  + **Nó operacional:** Terceirizada
    - **Capacidade Operacional:** Realiza a personalização do produto
      * Processo operacional: Recebe produtos
      * Processo operacional: Confere o produto
      * Processo operacional: Personaliza o produto
      * Processo operacional: Embala
      * Processo Operacional: Despacha para entrega
* **Cenário:** Entrega
  + **Nó operacional:**  Área de Entregas
    - **Capacidade Operacional:** Realiza Entrega
      * Processo Operacional:Retira o produto na terceirizada
      * *Processo Operacional:* Realiza a entrega dos produtos no cliente solicitante.
* **Cenário:** Financeiro
  + **Nó Operacional:** Área Financeira
    - **Capacidade Operacional:** Contas a Pagar
      * *Processo Operacional:* Verifica contas a pagar.
      * *Processo Operacional:* Realiza o Pagamento de Contas.
    - **Capacidade Operacional:** Contas a Receber
      * *Processo Operacional:* Realiza o faturamento para o cliente.
      * *Processo Operacional:* Realiza Cobrança de Clientes
* Tarefas
  + Área de Vendas recebe o contato do cliente que solicita um orçamento, aonde se inicia o **Processo de Realizar Orçamento**.

No **Processo realizar orçamento** é realizada a cotação do produto solicitado com os fornecedores, iniciando o **Processo Realizar Cotação de Produto**.

Com a cotação já realizada, o **Processo de cálculo do orçamento** **final** é realizado, dando sequência para o **Processo de enviar orçamento para o cliente**.

Ao final desse processo, a área de vendas recebe o retorno informando se o orçamento foi aprovado ou não. Não sendo aprovado, o vendedor usa o **Processo cancelar orçamento**, mantendo as informações, porém com status de cancelado. Aprovado, inicia -se o **Processo de Transformar o orçamento em pedido**, o pedido então segue para o **Processo Realiza compra produto**, aonde os produtos serão comprados e recebidos no **Processo Receber produto**, ao receber todos os produtos que são conferidos no **Processo conferir produtos** o **Processo de envio para terceirizada é iniciado.**

A terceirizada fica responsável pelos **processos, receber produtos, conferir produtos, personalizar produtos, embalar produtos e despacha-los para entrega.**

No **cenário entrega**, os **processos retirar produtos na terceirizada e realizar entrega no cliente** finalizam os processos de venda.

O financeiro então, fica responsável por iniciar o **Processo realizar pagamento de contas**, como de fornecedores, transportadoras das entregas e coletas, terceirizadas e demais custos.

Suscetivelmente tem a reponsabilidade do Processo Realizar faturamento aonde o Processo principal é realizar a cobrança do cliente e Receber o pagamento do cliente.