



CENTRO UNIVERSITÁRIO DA GRANDE DOURADOS

Felipe Braga Valota Esteves (802.400)

Fernanda Lima Avanço (802.393)

Sistema de Gerenciamento para loja de Materiais de Construção

Trabalho referente a nota da p2 da matéria Metodologias para desenvolvimento de software do Curso de Engenharia de Software da Faculdade de Ciências Exatas e Agrárias do Centro Universitário da Grande Dourados.

Professor: André Martins do Nascimento

Dourados
2022



Sumário

ESCOPO DO SISTEMA	3
Dados Iniciais	3
Motivação e Problemática Abordada pelo Software	3
Definição e Importância	3
Contextualização	3
O Público Alvo.....	3
Justificativa do Projeto	4
Entregas do Projeto	4
Objetivos do Sistema	4
Entrevista com o Consultor do Sistema	4
REQUISITOS DO SISTEMA	4
Metodologia de Levantamento de Requisitos	4
Requisitos Funcionais	4
DIAGRAMAS	5
Diagrama de Caso de Uso	5
Diagrama de Classe	7
Diagrama de Sequência	8

1. ESCOPO DO SISTEMA

1.1 Dados iniciais

Nome do software:

- Sistema de Gerenciamento para loja de Materiais de Construção

Público-alvo

Empresas atacadistas ou varejistas, com o objetivo de ter um controle e mais informações sobre o seu negócio.

Equipe Básica

Analistas/Desenvolvedores:

Felipe Braga Valota Esteves

Fernanda Lima Avanço

Orientador:

André Martins

1.2 Motivação e problemática abordada pelo software

1.2.1 Definição e importância

A gestão dedicada para o setor de vendas é muito importante. Trata-se de uma atividade na qual o empreendedor consegue de fato controlar o seu negócio. Amplia o acesso às informações pertinentes e estratégicas a respeito das atividades da empresa. A empresa também conseguirá tomar melhores decisões baseadas em dados de mercado relacionados à própria empresa. Além de melhorar a tomada de decisão, o empreendedor conseguirá analisar a força de seu negócio, ter melhor controle sobre as vendas, estoque, envio de mercadorias e entre outras informações.

1.2.2 Contextualização

Atualmente, um software de gestão de vendas é importante para profissionalizar, orientar e automatizar processos de vendas e simplificar as tarefas administrativas de uma empresa. Seja para o mercado varejista ou atacadista, a adição desse tipo de ferramenta tem sido fundamental para reunir informações sobre produtos, controle de estoque e entre outras funções essenciais para o setor de vendas da corporação.

1.2.3 O Público-alvo

Esse sistema pode ser proveitoso para empresas cujo seu objetivo é uma maior organização do controle de estoque, controle de vendas, controle de inventário e mais informações sobre o seu negócio.

1.3 Justificativa do Projeto

O sistema tem o intuito de trazer a solução dos problemas de uma forma mais rápida e prática, com uma ferramenta de controle sobre várias informações da empresa. O uso desse tipo de programa eleva a eficiência das vendas, possibilitando ajudar no processo de retenção do cliente. Principalmente, para ponto de venda física ou loja virtual, ajudando bastante a gerar uma venda mais eficiente.

1.4 Entregas do Projeto

- Diagrama de Caso de Uso;
- Diagrama de Classe;
- Diagramas de Sequência.

1.5 Objetivos do sistema

O sistema tem como objetivos:

- Evitar erros de compras desnecessárias;
- Aumentar praticidade na análise do estoque;
- Gerar informações necessárias para o empreendedor sobre controle de inventário;
- Apresentar informações precisas sobre o controle de caixa;

1.6 Entrevista com o Consultor do Sistema

1- Qual seria a principal funcionalidade do software?

R: Gerenciar o estoque de produtos e controlar o fluxo de caixa.

2- Como gostaria de receber o relatório do fluxo de caixa?

R: Gostaria de inserir uma data no sistema e receber sempre na mesma data.

3- Gostaria de alguma funcionalidade extra?

R: Sim, gostaria de saber o valor de inventário, sempre que há um cadastro de um produto novo ou baixa de um produto vendido, e também gostaria de ser avisado quando algum produto chegar em sua quantidade mínima para o reabastecimento.

4- Quem irá operar o sistema?

R: O empreendedor.

5- Gostaria de cadastrar os gastos da empresa para o cálculo do fluxo de caixa?

R: Sim, será ótimo para manter um controle do lucro.

6- Como será calculado o valor de venda para cada produto?

R: Gostaria de inserir uma margem de lucro individual para cada produto e o sistema calculará seu valor mínimo para venda.



2. REQUISITOS DO SISTEMA

Neste capítulo, serão apresentados os aspectos técnicos do sistema a ser desenvolvido.

2.1 Metodologia de Levantamento de Requisitos

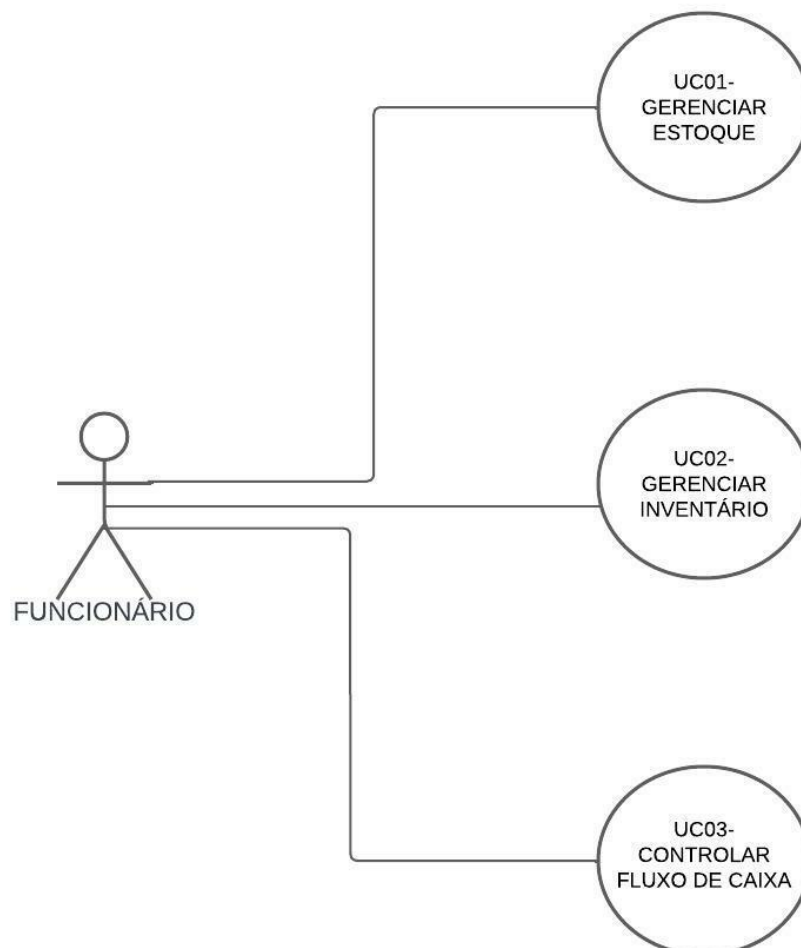
Esse trabalho foi realizado por meio de uma entrevista realizada com um empreendedor que deseja um sistema para controle de vendas e estoque.

2.2 Requisitos Funcionais

- Permitir entrada e saída de produtos para controle do estoque;
- Adicionar uma margem de lucro específica para cada tipo de produto;
- Gerar relatório sobre o inventário da empresa;
- Gerar relatório do fluxo de caixa;
- Informar quando deve repor mercadoria para o estoque;

3. DIAGRAMAS:

3.1 Diagrama de Caso de uso:





UC01 – GERENCIAR ESTOQUE

Atores:

Empreendedor;

Pré Condições:

Acessar gerenciamento de estoque;

Pós Condições:

Estoque atualizado ou notificação para compra de novos produtos;

Descritivo:

1. O empreendedor terá acesso a todo o estoque de produtos;
2. Poderá cadastrar novos produtos;
2.1 Cadastrará uma quantidade mínima para cada produto;
3. Poderá dar baixa de produtos vendidos;
4. Quando um produto estiver abaixo da quantidade mínima irá notificar na tela, uma mensagem avisando sobre uma compra necessário do produto.

UC02 – GERENCIAR INVENTÁRIO

Atores:

Empreendedor;

Pré Condições:

Acessar gerenciamento de inventário;

Pós Condições:

Relatório do inventário gerado;

Descritivo:

1. O empreendedor terá acesso a todas as informações sobre o inventário;
2. O empreendedor terá informações detalhadas sobre quanto pagou em cada produto, quanto de produtos ainda tem no estoque em dinheiro;
2.1. Irá gerar um balanço da quantidade que foi pago, para a quantidade de produtos que ainda existem no estoque.

UC03 – CONTROLAR FLUXO DE CAIXA

Atores:

Empreendedor;

Pré Condições:

Acessar controle de fluxo de caixa;

Pós Condições:

Relatório do fluxo de caixa gerado, relatório do faturamento líquido e bruto gerado;

Descritivo:

1. O empreendedor terá acesso a margem de lucro do faturamento líquido e do faturamento bruto;



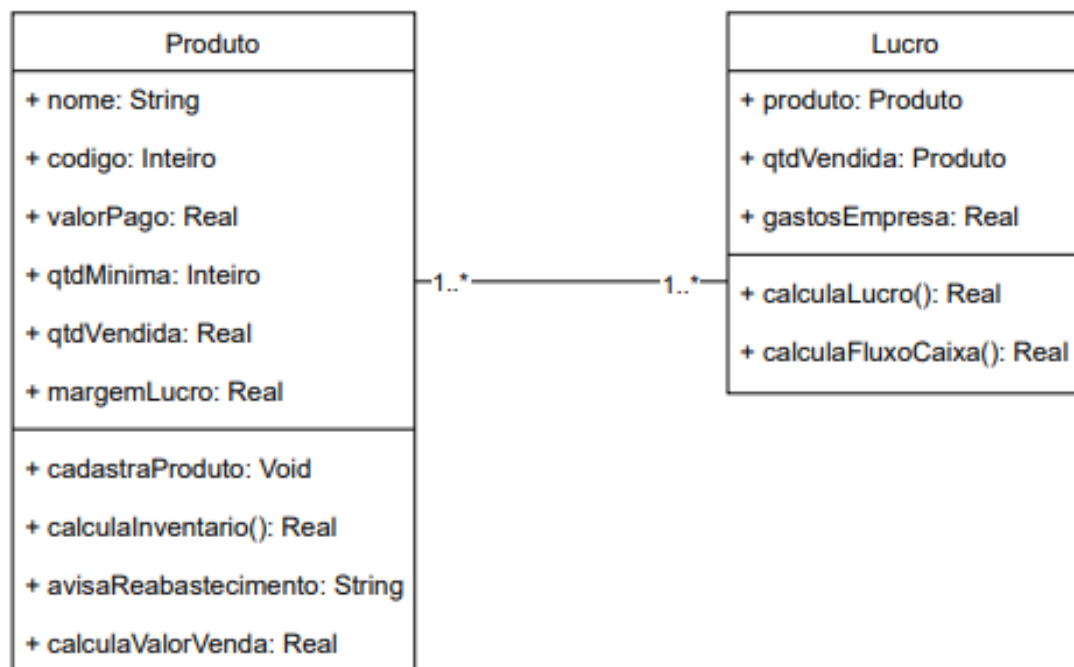
2. O empreendedor terá informações sobre quais produtos foram retirados do estoque e por quanto cada um foi vendido;
- 2.1. Se um produto for vendido com desconto também mostrará no relatório, qual o desconto de cada produto.

3.1.1 Atores envolvidos:

Neste sistema, há um ator que irá usar diretamente este sistema proposto:

- Empreendedor: Terá acesso a todas as funcionalidades do sistema.

3.2. Diagrama de Classe:

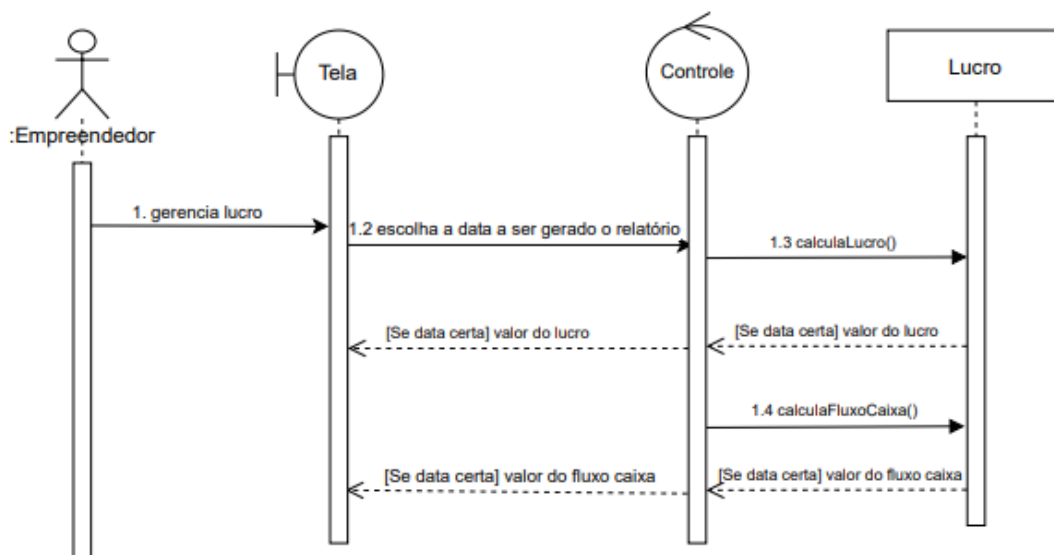
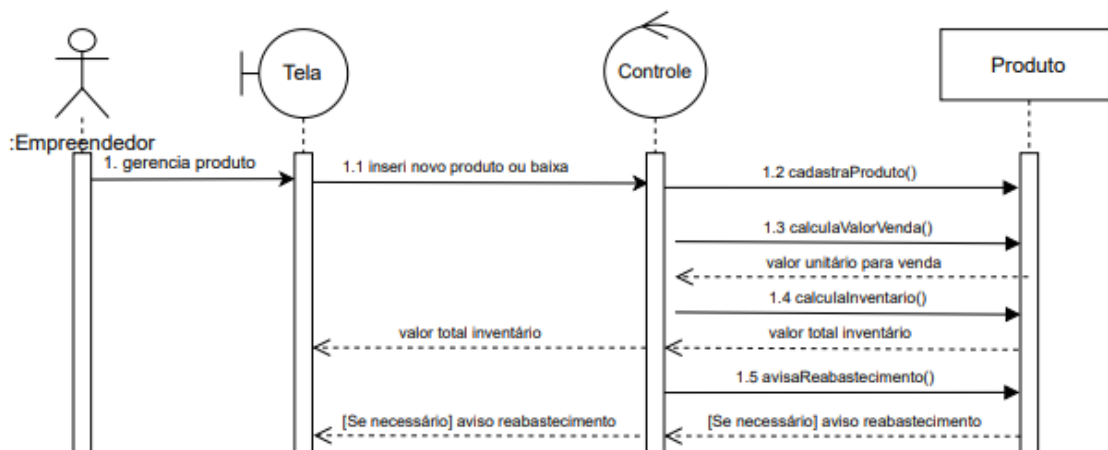


O sistema proposto é composto pelas seguintes classes:

1. **Produto.** É responsável pelo cadastro e baixa de produtos vendidos, por avisar ao Empreendedor o momento de reabastecimento de um produto de acordo com sua quantidade atual em relação a quantidade mínima, também calculará o valor de inventário (valor total dos produtos em estoque) possuído pela empresa e por fim é responsável pelo cálculo do valor de venda do produto levando em consideração sua margem de lucro.

2. Lucro. Calcula o valor do lucro de cada tipo de produto vendido levando em consideração sua quantidade de venda e calcula o fluxo de caixa (consiste em pegar o faturamento e subtrair dele os gastos da empresa).

3.3. Diagrama de Sequência:



Estes diagramas foram projetados de acordo com o diagrama de classes apresentado anteriormente.