## 2.2. ANÁLISE DE NEGÓCIO

### 2.2.1. REGRAS DE NEGÒCIO

As regras de negócio servem para definir ou restringir alguma ação nos processos de funcionamento da sua empresa. São declarações que irão descrever como determinadas operações devem ser realizadas e se há algum limite que precisa ser aplicado. Com isso, o painel das regras de negócio é geralmente definido como restrições ou objetivos esperados sobre operações de negócio, regras do domínio da aplicação ou regras de minimundo.

Morgan (2001) diz que as regras de negócios (RN) expressam declarações que são: “elementos-chave na definição das intenções e necessidades do negócio, ou reflexões de como a organização trabalha ou como pretende trabalhar no futuro”. Não seria possível cumprir as especificações necessárias para cada funcionalidade solicitada se as RN’s aplicadas a S.I não fossem fundamentais no desenvolvimento de softwares com aplicações em negócios. Em sistemas de informação, de acordo com date (2000), as RN’s são responsáveis pela definição do comportamento dos softwares, estes implementam algumas funcionalidades de negócios que podem ser divididas em 3:

1. Funcionalidades de Apresentação
2. Funcionalidade de Banco de Dados
3. Funcionalidades específicas da função de negócio em S.I.

**Tabela 1**- Tabela de identificação e descrição das Regras de negócio.

|  |  |
| --- | --- |
| IDENTIFICAÇÃO | DESCRIÇÃO |
| **RN01** | No momento do cadastro do profissional, será necessário, o administrador informar nome, endereço, fone, data de nascimento, cpf, rg, bairro, cidade, uf, cep. |
| **RN02** | Para realizar seu cadastro, o cliente deverá informar dados obrigatórios: nome, CPF, RG, telefone e E-mail. |
| **RN03** | Após o atendimento, o cliente poderá avaliar o serviço do profissional, dando uma nota de 1 a 5. |
| **RN04** | Relatórios como gerenciais, deverão ser gerados a  cada mês para ser ter o controle de quantidades  de atendimentos, clientes, lucros e etc. |

## 2.2.2. REQUISITOS DO SISTEMA

### 2.2.2.1 REQUISITOS FUNCIONAIS

**Tabela 2 -** Tabela de identificação e descrição dos Requisitos Funcionais.

|  |  |
| --- | --- |
| IDENTIFICAÇÃO | DESCRIÇÃO |
| **RF001** | Manter funcionário - Cadastrar, excluir, consultar e alterar profissional. |
| **RF002** | Manter clientes - Cadastrar, excluir, consultar e alterar clientes. |
| **RF003** | Manter Produtos - Cadastrar, excluir, consultar e alterar produtos. |
| **RF004** | Marcar atendimento - Cadastrar, consultar, alterar, excluir, incluir itens, excluir itens, incluir serviços, consultar itens, editar itens, incluir serviços, consultar serviços, editar serviços, excluir serviços, abrir atendimento, fechar atendimento. |
| **RF005** | Manter serviços - Cadastrar, excluir, consultar e alterar serviços. |
| **RF006** | Manter Categoria - Cadastrar, excluir, consultar e alterar categorias. |
| **RF007** | Gerar relatórios - Gerar relatórios de atendimentos feitos no mês, atendimentos diários, de quantidade de cliente por serviço, etc. |
| **RF008** | Gerar relatórios gerenciais - Gerar relatórios de quantidade de cadastro, de formas de pagamento por maior procura e de procura por serviços. |

### 2.2.2.2. REQUISITOS DE PERSISTÊNCIA

**Tabela 3 –** Tabela de identificação e descrição de Requisitos de Persistência

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ID | NOME | ATRIBUTOS | DESCRIÇÃO |
| **RP001** | Funcionário | Nome completo; Data de Nascimento; fone; CPF; RG; CEP; Endereço; Número; UF; Cidade; Estado; Complemento; Bairro; | Representa  Profissional |
| **RP002** | Cliente | Nome completo; Data de Nascimento; Telefone; Celular; E-mail; CPF RG; CEP; Endereço; Complemento; Número; Cidade; Estado; Bairro e Senha; | Representa  Cliente. |
| **RP003** | Serviços | Nome; valor do serviço | Representa serviço |
| **RP004** | categoria | Nome da categoria | Representa Categoria |
| **RP005** | Produtos | Descrição do produto, preço de custo, unidade em estoque, categoria. | Representa Produtos |
| **RP006** | Atendimento | Data do Atendimento, Status do atendimento, data de fechamento do atendimento, funcionário do atendimento, cliente do atendimento. | Representa Atendimento |
| **RP007** | Gerar relatórios | Clientes cadastrados, produtos cadastrados, funcionários cadastrados, serviços cadastrados. | Representa a ação de gerar relatórios por meio do profissional. |
| **RP008** | Gerar relatórios gerenciais | Serviços por localidade, profissionais mais requisitados, produtos mais comercializados, avaliação dos profissionais. | Representa  gerar relatórios gerenciais para controle do gerente ou profissional. |

### 2.2.2.3 REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS

**Tabela 4 –** Tabela de identificação e descrição de Requisitos Não Funcionais

|  |  |
| --- | --- |
| IDENTIFICAÇÃO | DESCRIÇÃO |
| **RNF01** | O acesso ao sistema deverá ser controlado por meio de cpf e senha. |
| **RNF02** | A aplicação funcionará em todos os tipos de navegadores. |
| **RNF03** | O sistema terá um menu de navegação objetivo e simples. |
| **RNF04** | O banco de dados utilizado será relacional, seguro e ágil, garantindo a integridade e segurança do sistema |
| **RNF05** | O layout do sistema deverá ser intuitivo, de modo que possa facilitar e agilizar o manuseio dos clientes. |

## 2.3 O SISTEMA (MINI MUNDO)

O sistema Corta7 será um sistema gerencial para barbearias (Barber shops). O sistema contará com: Cadastro de produtos para venda, cadastro de serviços oferecidos, cadastro de funcionários cadastro de clientes e avaliação do profissional.

O usuário irá se cadastrar no sistema e com isso poderá visualizar produtos e serviços disponíveis para consumo, além de visualizar toda sua atividade no estabelecimento e poderá avaliar os profissionais que lhe atenderam; Realizando a abertura do atendimento, poderão ser inclusos produtos (cerveja, refrigerantes, petiscos, etc.) e mais serviços que o usuário queira utilizar no estabelecimento. Após o serviço ser finalizado e a conta fechada, o usuário deverá informar a classificação do profissional que realizou o serviço e a classificação do atemdimento.

O administrador do sistema poderá cadastrar os clientes que utilizarão o sistema, os profissionais do estabelecimento, produtos para consumo, os serviços que serão prestados. O administrador terá também a função de abrir a comanda digital do estabelecimento para fazer a relação dos serviços e os produtos que o cliente consumiu. O administrador deverá ter acesso aos relatórios que fornecerão bases para tomadas de decisão. Alguns exemplos de relatórios são de: **Relatório** **de clientes por serviço**, onde serão verificados quais serviços são mais utilizados pelo cliente. **Relatório de Produtos por Cliente**, onde serão verificados quais produtos os clientes mais compram, **Relatório de** **Clientes por Profissional** onde será verificado quais profissionais são mais requisitados pelos clientes, **Relatório de satisfação do Cliente** onde será verificada as avaliações fornecidas pelos clientes referentes aos serviços prestados pelos funcionários.

### 2.3.1. RELATÓRIOS GERADOS PELO SISTEMA

* Relatório de Funcionários Cadastrados.

Deverão ser listados neste relatório todos os profissionais cadastrados no sistema. Sendo assim, o administrador poderá verificar todas as informações de todos os profissionais e filtrar quando houver uma necessidade de procurar algum profissional específico. A funcionalidade deste relatório é deixar o administrador atualizado e com controle do seu quadro de profissional.

* Relatório de Clientes Cadastrados.

Deverão listados neste relatório todos os clientes cadastrados no sistema. Sendo assim, o administrador poderá verificar todas as informações de todos os clientes e filtrar quando houver uma necessidade de procurar algum cliente específico. A funcionalidade deste relatório é deixar o administrador atualizado e com controle dos clientes já existentes e dos cadastros futuros.

* Relatório de Produtos Cadastrados.

Deverão listados neste relatório todos os produtos cadastrados no sistema. Sendo assim, o administrador poderá verificar todas as informações de todos os produtos e filtrar quando houver uma necessidade de procurar algum produto específico. A funcionalidade deste relatório é deixar o administrador atualizado e com controle dos produtos já existentes e dos cadastros futuros.

* Relatório de Gerencial

O administrador terá informações dos bairros onde tem mais clientes cadastrados e quais serviços têm mais procura no sistema. O objetivo deste relatório, é obter uma análise gerencial do seu sistema e alavancar suas estratégias de marketing para o maior desempenho nos serviços de menor procura.

* Relatório de Produtos mais comercializados

O administrador terá informações dos produtos mais comercializados dentro do estabelecimento para fins de controle de estoque das mercadorias e para possíveis tomadas de decisões que envolvam gerar mais lucro.

* Relatório de avaliação de profissionais

O administrador terá acesso ao relatório de avaliação dos profissionais que oferecem os serviços, podendo assim avaliar a satisfação do cliente com o estabelecimento e com os profissionais presentes neste estabelecimento.