

CONTROLE DE VENDA DE PRODUTOS

O modelo deverá contemplar o cadastro dos clientes, dos produtos e os lançamentos das vendas realizadas para os clientes. As fichas abaixo são utilizadas manualmente, porém, as mesmas devem ser modeladas para a criação de uma base de dados adequada para o armazenamento normalizado dos dados.

Ficha Cadastral do Cliente:

Codigo: _____	Nome: _____	Data Inclusão: ____/____/____.
Endereço	Rua: _____	Bairro: _____ CEP: _____
Cidade: _____	Estado: _____	CPF: _____
Fone: (____) _____	Email: _____	

Ficha Cadastral do Produto:

Codigo: _____	Descrição: _____
Qtde Estoque: _____	Preço de Compra: _____ Preço de Venda: _____ Unidade: _____

OBS: Unidade pode ser: Pacote; Quilograma; Unidade; Litro; Caixa; e muitos outros.

Ficha de Lançamento da Venda (NOTA de VENDA):

Cliente: _____	Data Emissão: _____	Número: _____		
Valor Total: _____	Condição de Pagamento: _____	Hora Emissão: _____		
Cod.Produto	Descrição Produto	Valor Unitário	Qtde Vendida	Total
TOTAL DA NOTA:				

Modelar as fichas, construindo o Diagrama E-R no DBDesigner contendo:

- as cardinalidades (tipos de relacionamentos – ligações entre as tabelas)
- os atributos necessários com tipo e tamanho (pode sugerir o acréscimo de atributos) baseado no ORACLE.
- as chaves primárias (PK) e chaves estrangeiras (FK)

Considere que:

- Para cada cliente podem ser geradas várias vendas.
- Cada venda por conter vários produtos.
- Um mesmo produto pode estar em várias vendas.