**Sistema de Gerenciamento de Academia**

Em nosso primeiro contato com o cliente, precisando entender informações e processos que são consideravelmente complexos, utilizamos a técnica de levantamento de requisitos de entrevista direta/aberta. O cliente é possuidor de uma academia de fitness e precisa de um sistema que o ajude a otimizar o gerenciamento de seu estabelecimento. Todos os seus dados e de seus clientes são armazenados em fichas de papel que estão sujeitas a deterioração por agentes naturais (poeira e umidade). Pensando nesse conceito, um Banco de Dados virtual seria uma escolha bem cabível e com muita aplicabilidade.

**Análise de requisitos:**

O sistema precisa cadastrar **clientes**. Um **cliente** *possui* nome, sexo, peso, idade, altura, IMC, BF (body fat – gordura corpórea), objetivo (ganho de massa magra; emagrecer ou definir), mensalidade, data de entrada e data de pagamento. O **cliente** também *possui* **medidas corporais** que são vistas a cada mês, desde a data de entrada, para o acompanhamento da desenvoltura e resultado do aluno, que são ponderadas em centímetros, que são compostas por medida do braço direito e esquerdo; deltoides; peitoral; abdome superior e inferior; coxa esquerda e direita (Quadríceps e bíceps femural) e panturrilhas (esquerda e direita). A academia *possui* um **proprietário** que têm CPF, CNPJ, nome, sexo, idade e faturamento. O estabelecimento tem data de inauguração e **despesas**. As **despesas** são geradas a partir de manutenção de equipamentos, conta de energia elétrica, conta d’agua e com **compras**. As **compras** podem ser de equipamentos ou produtos alimentares com suplementação. A compra tem data, valor e fornecedor. A academia também tem vendas que possui produto, quantidade, valor, e parcelamento. Os clientes possuem treino, o treino poe ser de vários tipos: tipo AB, ABC, ABCD, ABCDE. Cada treino tem exercícios.