



Instituto Infnet

Raphael Ribeiro Diniz Torres

Prof. Andre Victor

Documento de Definição de Arquitetura

1. Direcionadores estratégicos

A Venda Geral está passando por uma grande transformação após a aquisição da Zé Pequeno Eletro. Nesse contexto, como arquiteto designado para planejar a transição e a nova arquitetura opto por adotar uma abordagem de **centralização** para a arquitetura futura, visando racionalizar recursos e soluções, evitando duplicidade e buscando uma operação mais enxuta em uma única empresa.

Com a implementação dessa abordagem, a Venda Geral expandirá suas operações para incluir a venda de produtos, além de continuar a oferecer cupons digitais. As operações serão integradas, resultando em um processo de venda unificado e simplificado.

No que diz respeito às aplicações, adotaremos soluções COTS nas áreas de suporte, enquanto o desenvolvimento interno de aplicações será priorizado para as funções essenciais do negócio. Essa decisão facilitará atualizações e customizações conforme as necessidades futuras, garantindo uma maior agilidade e adaptabilidade ao mercado.

Obs: O documento de diagramas (.archi) da VendasGerais é o mesmo usado para descrever o processo atual e futuro. As visualizações estão separadas entre “Atual” e “Futura”.

2.Arquitetura Atual

As arquiteturas atuais das empresas cobrem todos os respectivos processos de negócios, salva alguns gaps, são eles:

- Duplicidade de sistema de gerenciamento de contrato na VendaGeral.
- Necessidade de uma unificação dos sistemas de vendas para atender todos os pontos de varejo.

Abaixo a lista dos componentes de ambas empresas:

Venda Geral

- **Estratégia:** Processos relacionados ao gerenciamento de novos objetivos da empresa.
 - Criar plano estratégico
 - Criar projeto de marketing
- **Core Business:** Os processos principais do negócio efetivo da empresa Venda Geral.
 - Coletar feedback dos Consumidores
 - Cadastrar Consumidor
 - Realizar venda de cupom
 - Criar pedido de devolução de cupom
 - Executar devolução de cupom
 - Criar campanha publicitária
 - Criar anúncio para campanha publicitária
 - Criar link patrocinado para campanha publicitária
 - Criar cupom
- **Suporte:** Envolve processos que auxiliam os core business process.
 - Emitir nota fiscal
 - Confirmar pagamento
 - Gerar contrato de parceria
 - Encerrar contrato de parceria
 - Emitir parecer jurídico
 - Desenvolver aplicação de TI

Artefatos de arquitetura:

- Matrizes
- Diagramas

Zé Pequeno Eletro

- **Core Business:** Os processos principais do negócio efetivo da empresa ZéPequeno Eletro.
 - Vender Produtos
 - Faturar Pedido
 - Entregar Pedido
- **Suporte:** Envolve processos que auxiliam os core business process.
 - Gerir Estoque
 - Gerir Logística de Produtos

- Gerir Relacionamento com Clientes
- Gerenciar Finanças

Artefatos de arquitetura:

- Matrizes
- Diagramas

3.Arquitetura Futura

A nova arquitetura proposta visa simplificar e unificar os processos comuns entre a Venda Geral e a Zé Pequeno Eletro, tais como venda, faturamento de produtos e cupons, gerenciamento de cadastro e relacionamento com o consumidor. Essa abordagem permitirá uma operação mais eficiente e enxuta, evitando duplicidades e promovendo a integração das atividades.

Uma mudança significativa será a remoção do sistema de gerenciamento de contratos já que a empresa possui um módulo de contrato no ERP contratado. Dessa forma, haverá uma racionalização de recursos e soluções.

A absorção da Zé Pequeno Eletro pela Venda Geral implicará na combinação de todos os seus processos. Os processos da Zé Pequeno Eletro que forem substituídos por similares da Venda Geral serão descontinuados.

Alguns pontos importantes da nova proposta incluem:

- Cancelamento da aplicação de gerenciamento de contratos, uma vez que a Venda Geral já contrata um módulo do ERP para a mesma finalidade.
- Unificação de toda a parte financeira no módulo de finanças do ERP, permitindo a descontinuidade do sistema de finanças existente na Zé Pequeno Eletro e reduzindo custos de manutenção.
- Transferência do cadastro de clientes do sistema da Zé Pequeno Eletro para o CRM principal da Venda Geral, com a consequente descontinuidade do sistema de clientes da Zé Pequeno.
- Transferência do cadastro de produtos e pedidos do sistema da Zé Pequeno Eletro para o sistema de vendas principal da Venda Geral, com a descontinuidade do sistema de pedidos da Zé Pequeno.

Artefatos de arquitetura:

- Matrizes
- Diagramas

4. Análise de Gaps

Os principais pontos entre a arquitetura atual e futura são:

- Diminuição no número de aplicações, que resulta em uma redução do custo de gerenciamento das mesmas e num maior reuso e escalabilidade;
- Foco na lucratividade, já que produtos e cupons agora serão vendidos e gerenciados pela mesma plataforma;
- Expansão do mercado consumidor, utilizando-se de artifícios de marketing já existente para capturar clientes de produtos para cupons e vice versa;

Artefato de arquitetura:

- Matrizes

5. Roadmap de Arquitetura

Segue abaixo uma idéia macro do roadmap necessário para tornar as ações propostas na arquitetura futura uma realizada pra a Vendas Geral:

1. Implementação das aplicações (4 meses):

Nessa fase todos as aplicações irão ter que se adaptar para adicionar os processos de negócio da Zé Pequeno.

2. Migração dos dados (2 meses):

Nessa fase todos os dados de clientes, produtos e pedidos existentes nas bases de dados da Zé pequeno serão migrados para as bases da Vendas Geral.

3. Validação das aplicações e processos (4 meses):

Nessa fase as aplicações adaptadas serão postas em produção, utilizadas e testadas nos processos reais.

4. Remoção gradual das aplicações (2 meses):

Nessa fase, após a validação das aplicações e processos, todos as aplicações não mais utilizadas, irão gradualmente serem removidas.

Artefato de arquitetura:

- Grafico de Gantt

Link Documentos: <https://github.com/Sithion/arquitetura-corporativa-project>