	INSTITUTO DE EDUCAÇÃO SUPERIOR DA PARAÍBA		
	CURSO:	SISTEMAS DE INFORMAÇÃO	
	DISCIPLINA:	ANÁLISE E PROJETO DE SISTEMA	TURNO: Noite
	PROFESSOR:	CARLOS BARBOSA GOMES FILHO	
	DISCENTES:	GRUPO: “EU, EU MESMO E IRENE”. • THALYSON ROCHA FERREIRA SALES	

1. Levantamento de Riscos e Requisitos

1.1. Levantamento de Riscos

Devido ao controle da empresa se dar por fichas cadastrais que são armazenadas em gaveta, isso gera não somente um risco à integridade das informações (perca dos documentos, não visibilidade do histórico, etc.), como um grande atraso no atendimento, pois como não há controle do estoque, o funcionário precisará verificar constantemente a disponibilidade de um produto, além de a depender do que for armazenado, podem acabar desperdiçando material devido ao mal gerenciamento dos prazos de validade. O fato dos funcionários eventualmente não registrarem as transações dos produtos e mesmo registrando não podendo emitir relatórios faz com que a empresa não tenha como saber o faturamento de um determinado período e dificulta não só o planejamento, como compromete o gerenciamento da empresa.

1.2. Levantamento de Requisitos

- Sistema para cadastro dos clientes
- Cadastro de produtos
- Controle de estoque
- Controle das transações (compra e venda de produtos)
- Emissão de relatórios

2. Soluções

2.1. Solução alternativa

- a) Planilhas no Microsoft Excel – Extremamente trabalhoso, de difícil gerenciamento e compreensão, além de não gerar relatórios automaticamente.
- b) Software de gerenciamento – Implementação de todos os requisitos citados anteriormente, automatizando processos, garantindo principalmente agilidade, praticidade e segurança das informações.

2.2. Solução Escolhida

Software de gerenciamento

O software irá auxiliar o gerenciamento da empresa como um todo, realizando cadastro do cliente, auxiliando a equipe de vendas tornando o atendimento mais ágil e personalizado, Controle do estoque, evitando desperdícios e escassez dos produtos.

Controle das transações de compra e venda dos produtos, com emissão de relatórios, minimizando fraudes, erros e tornando mais fácil o planejamento e a tomada de decisão.

3. Impactos na Organização

Os impactos previstos são o aumento das vendas, a equipe de vendas fará vendas mais precisas, pois será mais fácil conhecer o cliente e seus gostos com acesso ao histórico (auxílio de um CRM), aumentar a agilidade do atendimento, fazendo com que o cliente perca o menor tempo possível e enxugando o quadro de funcionários, uma vez que com atendimentos mais rápidos, mais clientes podem ser atendidos por um mesmo funcionário.

O controle de estoque evitará o desperdício dos produtos perecíveis e a falta de um determinado produto, pois como será possível prever a quantidade de vendas de um determinado produto, se saberá quando e quanto dele se deve comprar, facilitando a organização de promoções para evitar o desperdício. Pois, por exemplo, se um supermercado sabe qual o produto ele vende mais ou vende menos, ele sabe quais produtos ele deverá ter em maior ou menor quantidade, reduzindo inclusive despesas de logística e armazenamento.

O controle de compra e venda dos produtos trará agilidade e segurança nas transações, minimizando os erros e fazendo a atualização dos produtos em estoque automaticamente.

A geração dos relatórios por período auxiliará o setor administrativo no planejamento e a tomada de decisão, como em quais áreas devem investir, e quais processos precisam ser otimizados.

4. Elaboração e especificação

4.1. Definição dos atores

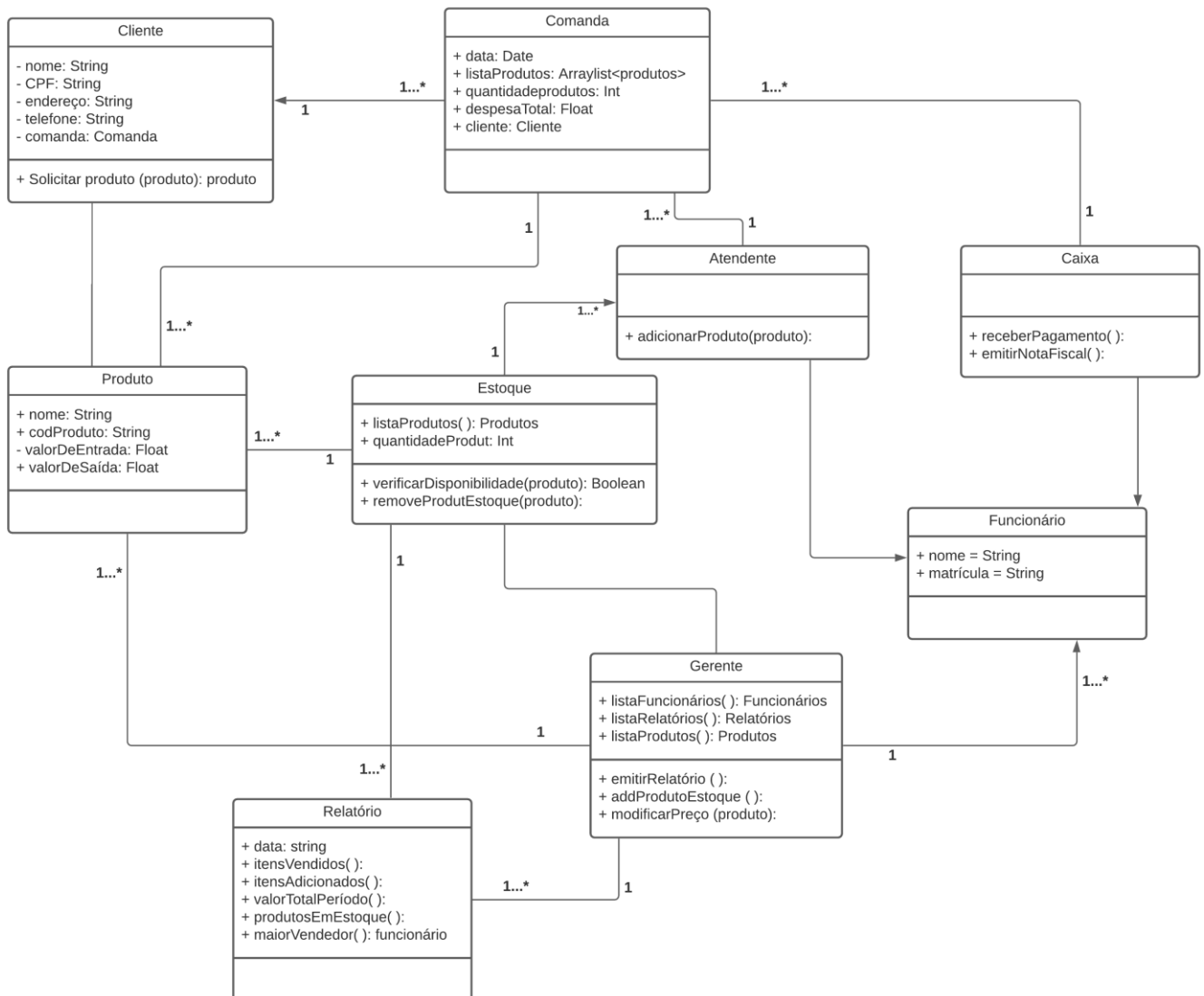
- **Clientes**
- **Atendentes (Equipe de vendas)**
- **Gerentes**
- **Caixa**

4.2. Lista de Requisitos

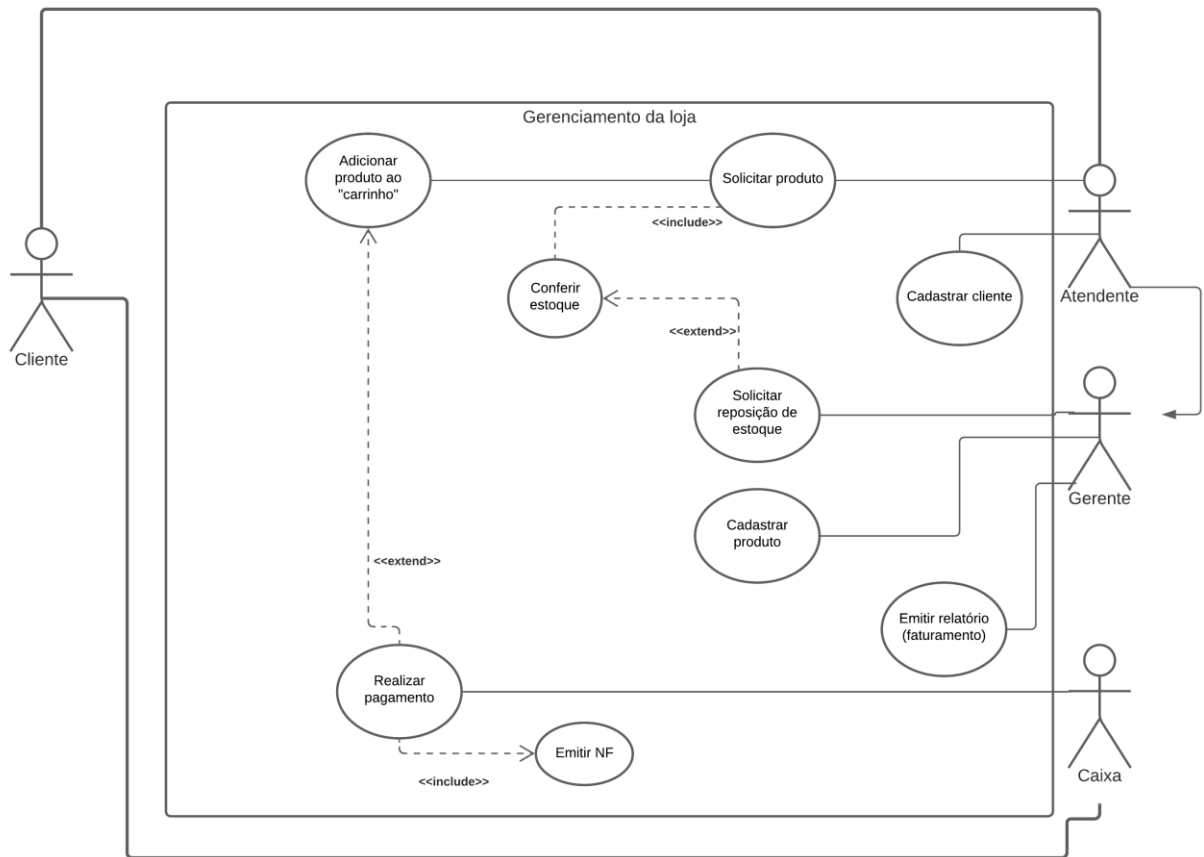
- **Cadastro dos clientes:** Funcionalidade para cadastrar os clientes, inserindo dados como Nome, Endereço, Contato (e-mail e telefone), Data de nascimento e CPF.

- **Cadastro de produtos:** Cadastrar produtos com Nome, Código, Valor de entrada (compra) e saída (venda),
- **Controle de estoque:** Funcionalidade para controlar os produtos dentro do estoque, capacidade de armazenamento, disponibilidade, quais produtos estão próximo do prazo de validade.
- **Controle nas transações: Venda** - Automatização do processo de venda dos produtos, adicionando produtos à lista/carrinho do cliente, sempre sabendo se o produto está disponível no estoque.
Compra – O sistema gera um aviso para o gerente que determinado produto está com baixa quantidade no estoque e solicitará autorização para emitir uma ordem de compra aos fornecedores.
- **Relatórios:** Produção de relatórios com períodos definidos pelo gerente, com detalhes precisos sobre o faturamento, produtos vendidos, adquiridos, novos clientes cadastrados, clientes que não compram há certo tempo. Facilitando o gerenciamento e planejamento da empresa.
- **Agilidade:** O processo de venda se tornará mais rápido, uma vez que os atendentes não precisarão conferir o estoque diversas vezes e saberão os dados e preferências do cliente.

5. Diagrama de Classes:



6. Diagrama de Caso de Uso



7. Diagrama de Atividades

