



Experiência Prática 1 – Minimundo: Loja de Roupas Elshaday

1. Identificação do Projeto

Título do Projeto/Minimundo:

Sistema de Gestão da Loja de Roupas Elshaday

2. Visão Geral e Propósito do Minimundo

2.1. Resumo do Cenário (Elevator Pitch)

A Loja de Roupas Elshaday vende roupas femininas, masculinas e infantis, atendendo clientes no balcão e por encomendas via WhatsApp. O sistema busca organizar vendas, estoque e cadastro de clientes para melhorar o controle e aumentar a eficiência.

2.2. Objetivos Principais

Gerenciar: cadastro de produtos, clientes e vendas.

Otimizar: controle de estoque e reposição de mercadorias.

Facilitar: emissão de relatórios de vendas e acompanhamento financeiro.



3. Escopo e Limites do Sistema

3.1. O que o sistema VAI FAZER (Escopo Incluso)

- Cadastro de produtos (roupas, categorias, tamanhos, preços).
- Registro de clientes e histórico de compras.
- Controle de estoque (entrada e saída de mercadorias).
- Registro de vendas e formas de pagamento.
- Relatórios de vendas por período e categoria.

3.2. O que o sistema NÃO VAI FAZER (Escopo Excluso)

- Gestão de logística de entrega.
- Integração com sistemas fiscais (NF-e).
- Controle de funcionários e folha de pagamento.
- Marketing digital ou campanhas promocionais automatizadas.

4. Atores e Processos Principais

4.1. Principais Atores (Usuários/Perfis)

- **Vendedor:** registra vendas, consulta estoque, cadastra clientes.
- **Gerente:** cadastrá produtos, ajusta preços, controla estoque e gera relatórios.
- **Cliente:** realiza compras e fornece dados básicos para cadastro.

4.2. Processos e Operações Fundamentais

- **Venda de produto:** vendedor registra itens, forma de pagamento e baixa estoque.
- **Reposição de estoque:** gerente cadastrá entrada de novas peças e atualiza quantidades.
- **Relatório de vendas:** gerente gera relatório por período para análise de desempenho.



5. Levantamento Preliminar de Dados e Informações

5.1. Principais "Coisas" do Sistema (Entidades Preliminares)

- Produto (código, nome, categoria, tamanho, preço, quantidade).
- Categoria (feminino, masculino, infantil).
- Cliente (nome, telefone, histórico de compras).
- Venda (número, data, cliente, vendedor, itens).
- Item de venda (produto, quantidade, preço unitário).
- Pagamento (forma, valor, status).
- Estoque (produto, quantidade disponível).

6. Análise de Dados

6.1. Dado vs. Informação

Dado (fato bruto)	Informação (dado com contexto)	Justificativa
Cliente comprou camisetas	3 Clientes tem preferência por roupas masculinas básicas	Contexto: histórico de compras mostra padrão.
Estoque: 5 vestidos tamanho M	Produto em risco de ruptura de estoque	Contexto: nível mínimo definido é 10 unidades.
Venda de R\$ 250 em 12/11	Ticket médio do dia foi R\$ 125	Contexto: agregado de duas vendas no mesmo dia.
Produto: calça jeans R\$ 120	Margem de lucro 40%	Contexto: custo médio R\$ 72 → lucro calculado.
Cliente: Maria, telefone 99999-0000	Cliente recorrente mensal)	(compra Contexto: análise de frequência de compras.



6.2 Dados Estruturados vs. Não Estruturados

Exemplo de dado	Tipo	Justificativa
Código do produto (CJ001)	Estruturado	Valor único, campo chave.
Quantidade em estoque	Estruturado	Numérico, comparável.
Data da venda	Estruturado	Formato padrão, indexável.
Forma de pagamento (PIX, cartão)	Estruturado	Lista controlada.
Preço unitário	Estruturado	Numérico com precisão definida.
Exemplo de dado	Tipo	Justificativa
Foto da peça no catálogo	Não estruturado	Arquivo de imagem sem schema.
Conversa de WhatsApp com cliente	Não estruturado	Texto livre, sem padrão.
Avaliação do cliente ("amei a blusa")	Não estruturado	Texto subjetivo, sem formato fixo.
Nota fiscal escaneada	Não estruturado	Documento digital sem campos estruturados.
Vídeo de desfile da coleção	Não estruturado	Arquivo multimídia sem estrutura tabular.