Logo

Description automatically generated

**Software de gestão da empresa INSTRUVERS**

**Lista de Regras de Negócio**

**Histórico de Alterações**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Versão** | **Descrição** | **Autor** |
| 25/03/2021 | 0.1 | Elaboração do Documento | Victor Santos |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Sumário

**Introdução**

**Regras de negocio**

[RNG1 – Cadastro do Cliente para venda 3](#_Toc68880360)

[RNG2 – Emissão de NF 3](#_Toc68880361)

[RNG3 – Desconto em compras grandes 3](#_Toc68880362)

[RNG4 – Comissão dos Vendedores 3](#_Toc68880363)

[RNG5 – Mão de Obra para Manutenção 3](#_Toc68880364)

[RNG6 – Cadastro de Cliente 3](#_Toc68880365)

[RNG7 – Produtos em estoque 3](#_Toc68880366)

[RNG8 – Trocas de Produtos 3](#_Toc68880367)

[RNG9 – Extração de relatório de vendas 3](#_Toc68880368)

[RNG10 – Extração de relatório de clientes 4](#_Toc68880369)

[RNG12 – Cadastro de Fornecedores Obrigatorio 4](#_Toc68880370)

**Introdução**

Este documento especifica as regras negociais do sistema **<<SISTEMA>>**, e fornece as informações necessárias para os desenvolvedores, para a implementação no projeto, assim como para a realização dos testes e homologação do sistema, no que tange às regras de negócio.

**Regras de Negócio**

## RNG1 – Cadastro do Cliente para venda

Para ser realizada uma venda, o cliente já deve ter um cadastro na loja.

## RNG2 – Emissão de NF

A nota fiscal só será emitida somente após a confirmação do pagamento do cliente.

## RNG3 – Desconto em compras grandes

Para compras acima de R$4.000,00 em uma das lojas, um crédito de 10% do valor da compra será atribuído ao seu cadastro para compras futuras.

## RNG4 – Comissão dos Vendedores

Os vendedores recebem uma comissão de 3,5% do valor total das suas vendas em todos os meses do ano, exceto nos meses de dezembro e janeiro, que as comissões são de 5% do valor das vendas.

## RNG5 – Mão de Obra para Manutenção

Para os serviços de manutenção, o preço da mão de obra é calculado a partir de um valor base de R$ 15,00 somado de 15% do valor dos materiais usados na manutenção

## RNG6 – Cadastro de Cliente

Todo cliente cadastrado deve, obrigatoriamente, ter um cpf, um e-mail e um telefone associado e não podemos cadastrar um único cliente mais de uma vez.

## RNG7 – Produtos em estoque

Se o estoque estiver com quantidade inferior a 20% da quantidade máxima normal da unidade, o setor de compras deve ser alertado para efetuar a reposição.

## RNG8 – Trocas de Produtos

Para que uma troca possa acontecer, a venda deve ter sido realizada em o máximo 30 dias e não podem ter sido removidos as embalagens, etiquetas e adesivos do produto.

## RNG9 – Extração de relatório de vendas

As informações detalhadas das vendas são disponíveis para visualização por questão de auditoria e geração de relatórios.

## RNG10 – Extração de relatório de clientes

As informações detalhadas das clientes são disponíveis para visualização por questão e geração de relatórios para as áreas de marketing e propaganda.

## RNG12 – Cadastro de Fornecedores Obrigatorio

Para todos os produtos catalogados precisamos ter cadastrado as informações de nome, cnpj, endereço e telefone do fornecedor.