
Sistema de Gerenciamento de Vendas Fiado

Versão 1.0

Autor: Yuri Luis Malinski Lanzini

2024

ÍNDICE DETALHADO

PREFÁCIO.....	3
1. INTRODUÇÃO AO DOCUMENTO.....	4
1.1. Tema.....	4
1.2. Objetivo do Projeto.....	4
1.3. Delimitação do Problema.....	4
1.4. Justificativa da Escolha do Tema.....	4
1.5. Organização do Trabalho.....	5
1.6. Glossário.....	5
2. DESCRIÇÃO GERAL DO SISTEMA.....	6
2.1. Descrição do Problema.....	6
2.2. Principais Envolvidos e suas Características.....	6
2.3. Regras de Negócio.....	6
3. REQUISITOS DO SISTEMA.....	7
3.1. Requisitos Funcionais.....	7
3.2. Requisitos Não-Funcionais.....	8
4. ANÁLISE E DESIGN.....	9
4.1. Casos de uso.....	9
4.2. Diagrama de Classes.....	10
4.3. Diagrama de Objeto.....	11
4.4. Especificação textual do caso de uso "Registro de Clientes".....	11
4.5. Diagrama de Caso de uso.....	12
4.6. Diagramas de Sequência.....	13
4.6.1. <i>Criar Conta</i>	13
4.6.2. <i>Login</i>	13
4.6.3. <i>Cliente</i>	14
4.6.4. <i>Transação</i>	15
4.6.5. <i>Relatórios</i>	16
4.7. Diagrama de Pacote.....	16
4.8. Diagrama de Atividades.....	17
4.9. Diagrama de Máquina de Estados.....	18
5. CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	19

Prefácio

O presente documento detalha o desenvolvimento do Sistema de Gerenciamento de Vendas Fiado, uma ferramenta essencial para pequenos empresários que precisam gerenciar suas vendas a crédito de maneira eficiente e segura. Este projeto foi motivado pela necessidade de fornecer uma solução prática e robusta para um problema comum enfrentado por muitos negócios, especialmente em áreas onde o fiado é uma prática recorrente.

1. Introdução ao Documento

1.1. Tema

O tema deste projeto é o desenvolvimento de um Sistema de Gerenciamento de Vendas Fiado, destinado a proprietários de pequenos negócios que precisam de uma ferramenta eficaz para controlar suas vendas a crédito.

1.2. Objetivo do Projeto

Objetivo Geral:

Desenvolver um sistema que permita aos proprietários de pequenos negócios gerenciar de forma segura e eficiente as vendas a crédito, minimizando erros de cobrança e perdas financeiras.

Objetivos Específicos:

- Facilitar a criação e gestão de contas de clientes.
- Registrar e acompanhar transações de vendas a crédito.
- Gerar relatórios financeiros detalhados.
- Enviar notificações automáticas sobre contas a receber.

1.3. Delimitação do Problema

O projeto se concentra na criação de um sistema dedicado ao gerenciamento de vendas fiado, abordando a necessidade específica de pequenos comerciantes que enfrentam dificuldades na administração manual dessas transações. O foco está na precisão do registro de dados, segurança das informações e automação de notificações de vencimento.

1.4. Justificativa da Escolha do Tema

A escolha deste tema é motivada pela relevância prática de um sistema que auxilie pequenos negócios a gerenciar vendas a crédito de forma eficiente. A ausência de ferramentas adequadas pode levar a erros de cobrança, conflitos com clientes e perdas financeiras, justificando a importância de desenvolver uma solução específica para essa necessidade.

1.5. Organização do Trabalho

O documento está organizado da seguinte forma:

- Introdução ao Documento: Visão geral do projeto, incluindo objetivos, delimitação do problema, justificativa, método de trabalho e estrutura do documento.
- Descrição Geral do Sistema: Detalhamento do sistema, escopo, funcionalidades principais, problema a ser resolvido, usuários e regras de negócio.
- Requisitos Funcionais e Não Funcionais: Especificação dos requisitos do sistema, abrangendo características e comportamentos necessários.
- Análise e Design: Definição dos casos de uso, diagramas ilustrativos da estrutura e interação dos componentes.
- Conclusões e Considerações Finais: Resumo das conclusões, destacando a facilidade de uso, automação e eficiência, compatibilidade e acessibilidade, e gerenciamento de clientes e transações, além da importância do sistema para pequenos comerciantes.

1.6. Glossário

- Fiado: Venda a crédito onde o pagamento é postergado.
- Proprietário do negócio: Usuário principal que gerencia o sistema.
- Cliente: Pessoa que realiza compras a crédito.
- Transação: Registro de uma venda a crédito.
- Notificação de vencimento: Aviso sobre contas a receber que estão vencidas ou próximas do vencimento

2. Descrição Geral do Sistema

2.1. Descrição do Problema

A falta de um sistema específico para gerenciar vendas fiado pode causar vários problemas para pequenos comerciantes. Sem esse controle, ocorrem frequentemente erros de cobrança, resultando em perdas financeiras. Além disso, a dificuldade em manter um histórico preciso das transações pode deteriorar o relacionamento com os clientes, gerando desconfiança e insatisfação.

Para resolver esses problemas, é necessário implementar um sistema robusto e seguro que registre, acompanhe e administre todas as vendas a crédito de forma eficiente. Isso garantirá a precisão das cobranças, reduzirá perdas financeiras e melhorará a transparência e a confiança nas transações com os clientes.

2.2. Principais Envolvidos e suas Características

2.1.1. Usuários do Sistema

Tipo de Empresa: Pequenos negócios..

Tipos de Usuários:

- Proprietário do negócio: Gerencia o sistema.

2.3. Regras de Negócio

- Segurança: Uso de criptografia para proteger dados sensíveis.
 - Disponibilidade: O sistema deve estar disponível 24/7.
 - Desempenho: Tempos de resposta rápidos e eficientes.
 - Compatibilidade: Suporte para diferentes dispositivos e sistemas operacionais.
- Tolerância a falhas: Implementação de mecanismos para recuperação de erros.
- Volume de Informação: Capacidade de armazenar grandes volumes de dados e prever crescimento.

3. Requisitos do Sistema

3.1. Requisitos Funcionais

ID	Requisito Funcional	Descrição	Atributos	Prioridade	Risco
RF01	Criar Conta	Permite que o proprietário do negócio crie uma conta no sistema para gerenciar clientes e transações.	<ul style="list-style-type: none">• CPFppto• nome• email• senha• telefone	Alta	Médio
RF02	Autenticação do Dono	Garante que apenas o proprietário do negócio tenha acesso ao sistema, utilizando credenciais específicas para login.	<ul style="list-style-type: none">• email• senha	Alta	Baixo
RF03	Registro de Clientes	O sistema deve permitir o cadastro, visualização, edição e exclusão de informações dos clientes.	<ul style="list-style-type: none">• CPFcliente• nome• telefone	Alta	Médio
RF04	Registro de Transações	O sistema deve permitir o cadastro, visualização, edição e exclusão de informações das transações.	<ul style="list-style-type: none">• IDtransacao• valor• produto• data• vencimento• CPFcliente• CPFppto	Alta	Alto
RF05	Relatórios Financeiros	Gera relatórios detalhados para permitir ao proprietário visualizar o histórico de transações e saldos de contas a receber.	<ul style="list-style-type: none">• IDtransacao	Alta	Médio
RF06	Notificações de Vencimento	Envia notificações automáticas ao proprietário sobre contas a receber vencidas ou próximas do vencimento.	<ul style="list-style-type: none">• Idtransacao	Média	Médio

3.2. Requisitos Não-Funcionais

ID	Requisito Não Funcional	Descrição	Prioridade	Risco
RF01	Segurança	O sistema deve garantir a segurança dos dados dos clientes e das transações, utilizando criptografia para proteger informações sensíveis e implementando práticas de segurança padrão para prevenir acesso não autorizado.	Alta	Alto
RF02	Disponibilidade	O sistema deve estar disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana, garantindo que o dono do negócio possa acessar informações importantes sempre que necessário.	Alta	Médio
RF03	Desempenho	O sistema deve ser responsivo e eficiente, garantindo tempos de resposta rápidos para que o dono do negócio possa realizar suas tarefas de forma eficaz e sem atrasos significativos.	Média	Médio
RF04	Compatibilidade	O aplicativo deve ser compatível com diferentes dispositivos e sistemas operacionais, permitindo que o dono do negócio possa acessá-lo a partir de smartphones, tablets e computadores, independentemente do sistema que estiver utilizando.	Média	Baixo

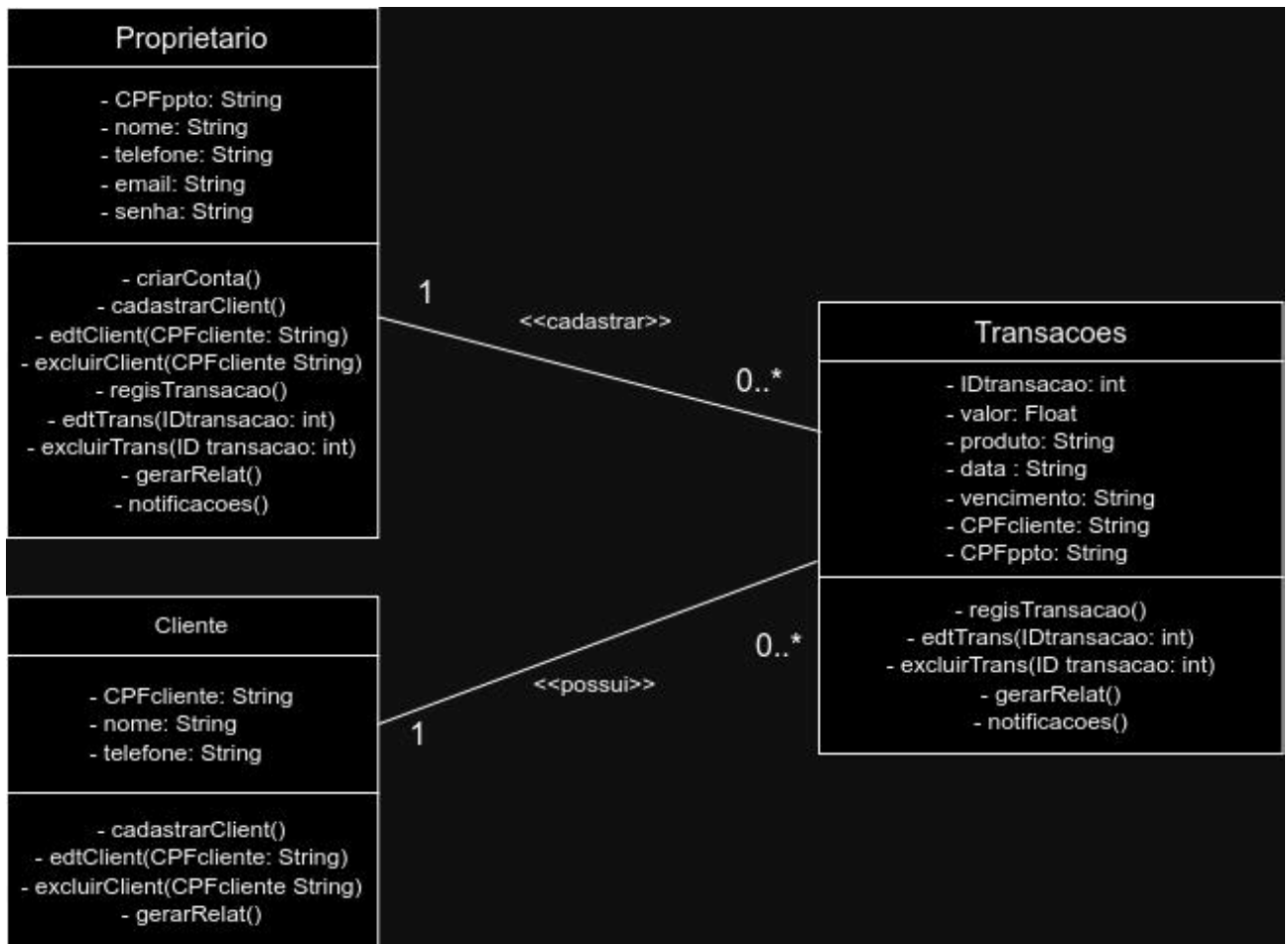
4. Análise e Design

4.1. Casos de uso

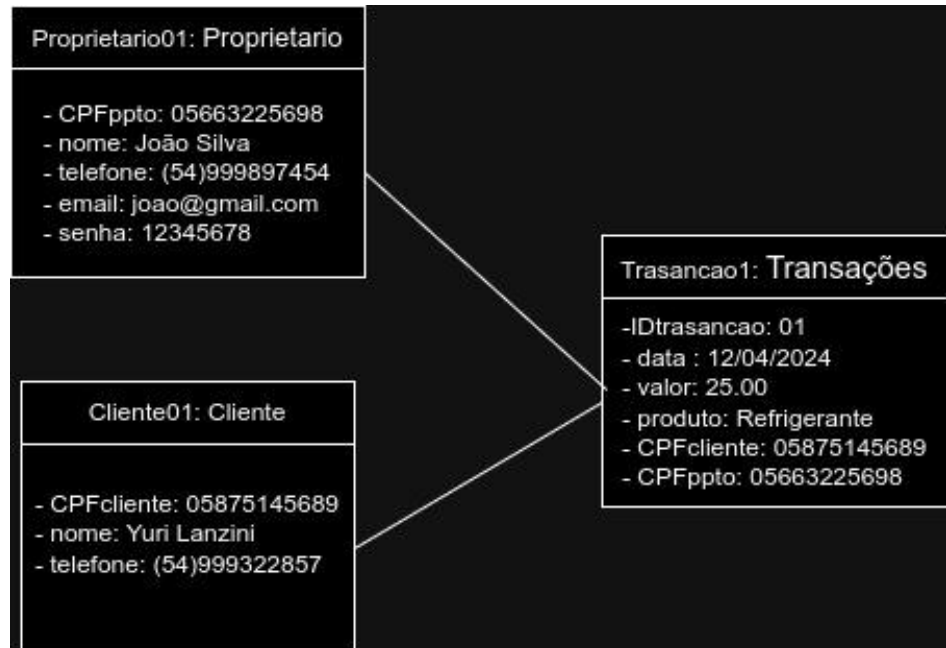
Proprietário do negócio	Sistema
Acessa o sistema e seleciona a opção "Criar Conta"	Solicita os seguintes atributos: CPF, Nome, Email, Senha, Telefone.
Inserir os seus dados nos campos correspondentes.	Valida os dados inseridos e cria a conta do proprietário.
Acessa o sistema utilizando suas credenciais de login (autenticação do dono).	Exibe o painel de controle com opções disponíveis para gerenciamento.
Seleciona a opção "Registro de Clientes" para adicionar um novo cliente.	Solicita os seguintes atributos: CPF, Nome, Telefone.
Inserir os dados do novo cliente nos campos correspondentes.	Valida os dados inseridos e cria a conta do cliente.
Seleciona a opção "Registro de Clientes" .	Exibe a lista de clientes cadastrados com detalhes como CPF, Nome, Telefone e Histórico de compras.
Seleciona um cliente específico para visualizar, editar ou excluir suas informações.	Atualiza os dados do cliente no sistema.
Acessa a opção "Registro de Transações" para registrar uma nova transação de venda fiada.	Solicita os seguintes atributos: Data, Valor, Produtos/Serviços e Cliente.
Inserir os detalhes da transação nos campos correspondentes.	Registra a transação no histórico, associando-a ao cliente específico.
Seleciona a opção "Registro de Transações" .	Exibe a lista de transações cadastradas com detalhes como Idtransacao, Valor, Produto, Data, Vencimento, CPF do cliente, CPF do proprietário
Seleciona uma transação específica para visualizar, editar ou excluir suas informações.	Atualiza os dados do cliente no sistema.
Acessa a opção "Relatórios Financeiros" para gerar	Gera relatórios com informações como histórico de

relatórios detalhados das transações e saldos.	transações e saldos de contas a receber.
Recebe notificações automáticas sobre contas a receber vencidas ou próximas do vencimento.	Envia notificações destacando contas vencidas ou próximas do vencimento para a atenção do dono.

4.2. Diagrama de Classes



4.3. Diagrama de Objeto



4.4. Especificação textual do caso de uso "Registro de Clientes"

Nome: Registro de Clientes

Ator Primário: Proprietário do negócio

Cenário Principal:

1. O caso de uso inicia quando o Proprietário do negócio acessa o sistema e seleciona a opção "Registro de Clientes".
2. O sistema exibe a tela de registro de clientes.
3. O Proprietário do negócio visualiza os campos solicitados: CPF, Nome e Telefone.
4. O Proprietário do negócio insere os dados do novo cliente nos campos correspondentes.
5. O sistema valida os dados inseridos.
6. O sistema cria a conta do cliente e registra as informações.
7. O caso de uso termina.

Cenário Alternativo 1 (Cancelamento da Operação):

1. Em qualquer momento durante o processo, o Proprietário do negócio pode ativar o botão "Cancelar".

-
2. O sistema cancela a operação de registro de clientes.
 3. O caso de uso reinicia.

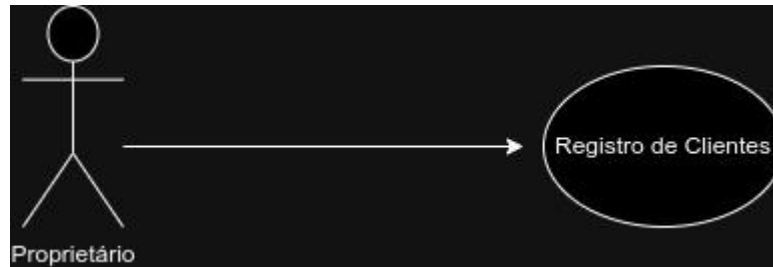
Cenário Alternativo 2 (Edição de Cliente):

1. Após visualizar a lista de clientes cadastrados, o Proprietário do negócio seleciona um cliente específico para editar suas informações.
2. O sistema exibe os dados do cliente selecionado.
3. O Proprietário do negócio atualiza os dados do cliente nos campos correspondentes.
4. O sistema valida os dados atualizados.
5. O sistema atualiza as informações do cliente no sistema.
6. O caso de uso termina.

Cenário Alternativo 3 (Exclusão de Cliente):

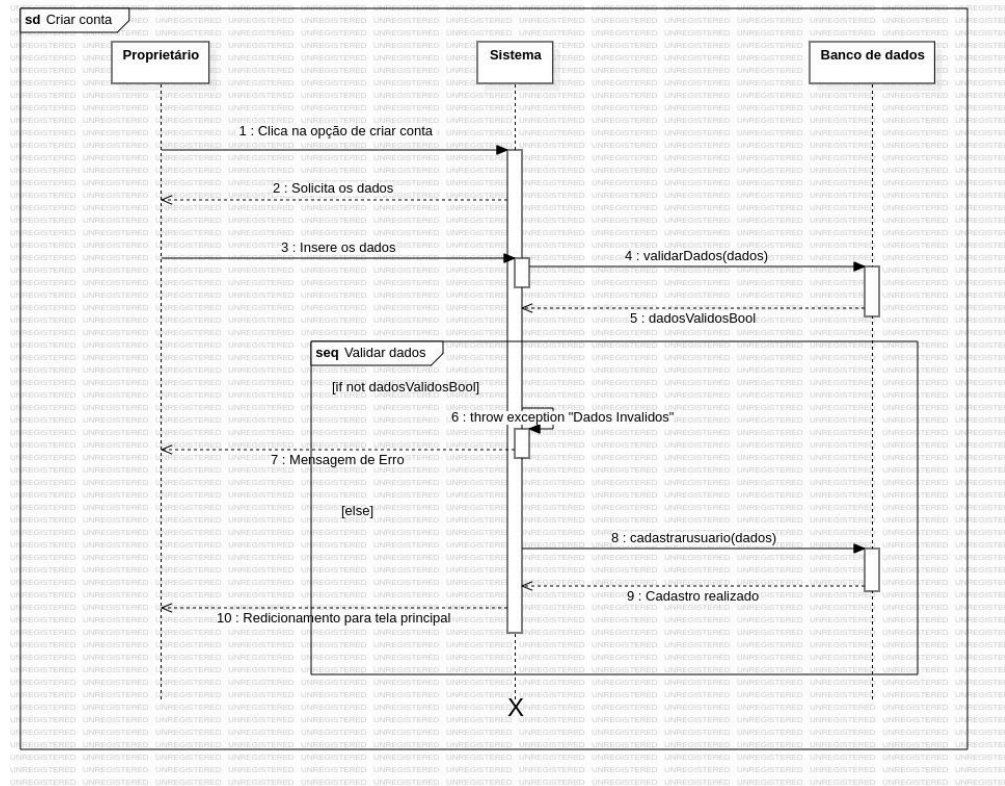
1. Após visualizar a lista de clientes cadastrados, o Proprietário do negócio seleciona um cliente específico para excluí-lo.
2. O sistema confirma a exclusão do cliente.
3. O sistema remove as informações do cliente do sistema.
4. O caso de uso termina.

4.5. Diagrama de Caso de uso

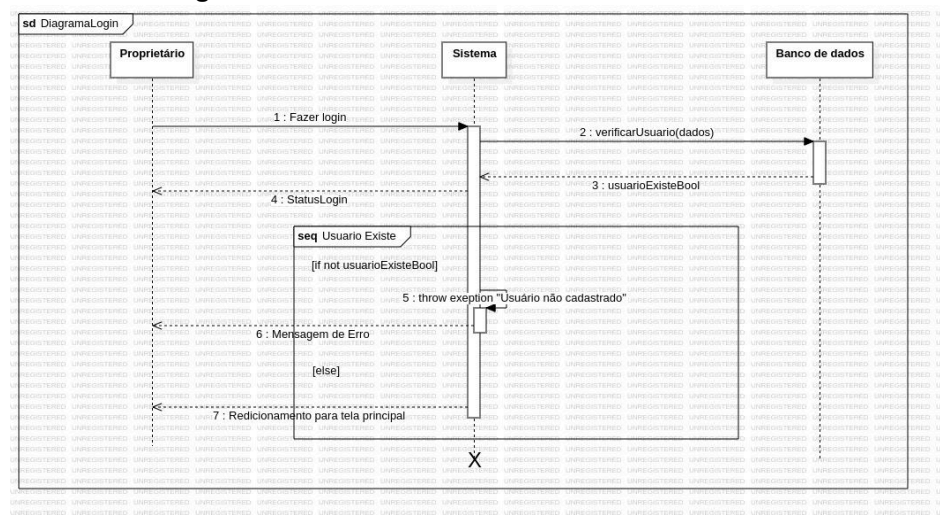


4.6. Diagramas de Sequência

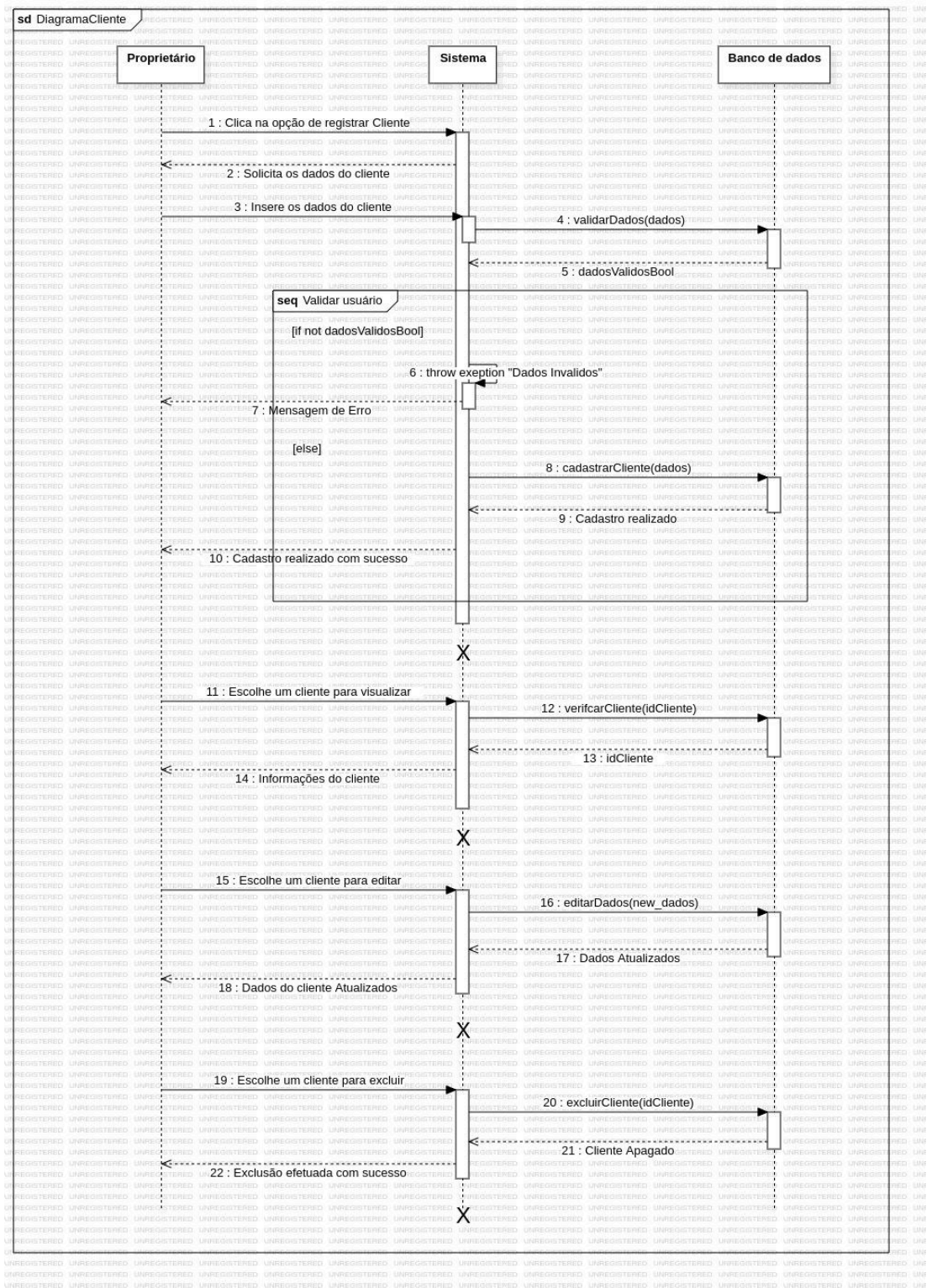
4.6.1. Criar Conta



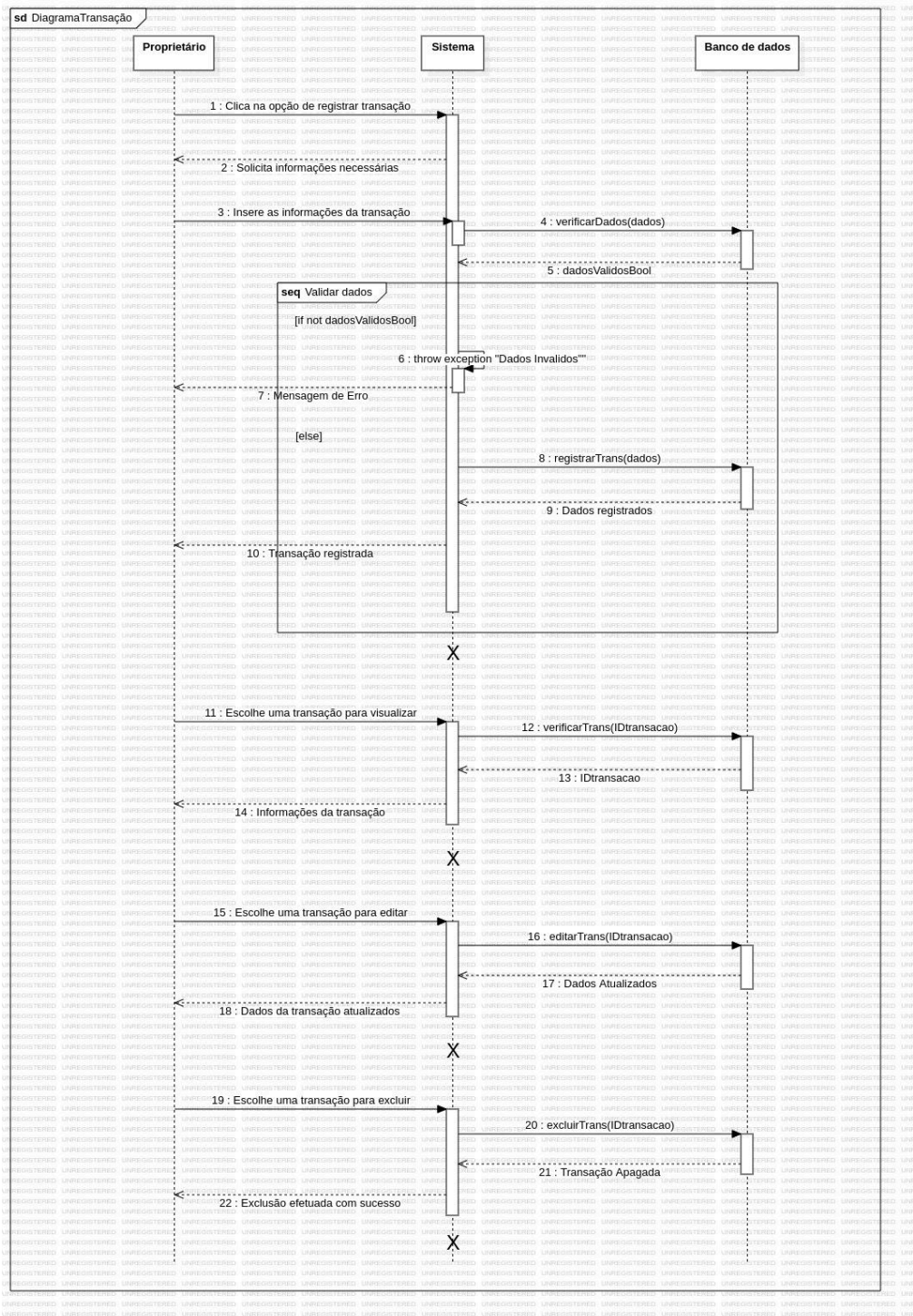
4.6.2. Login



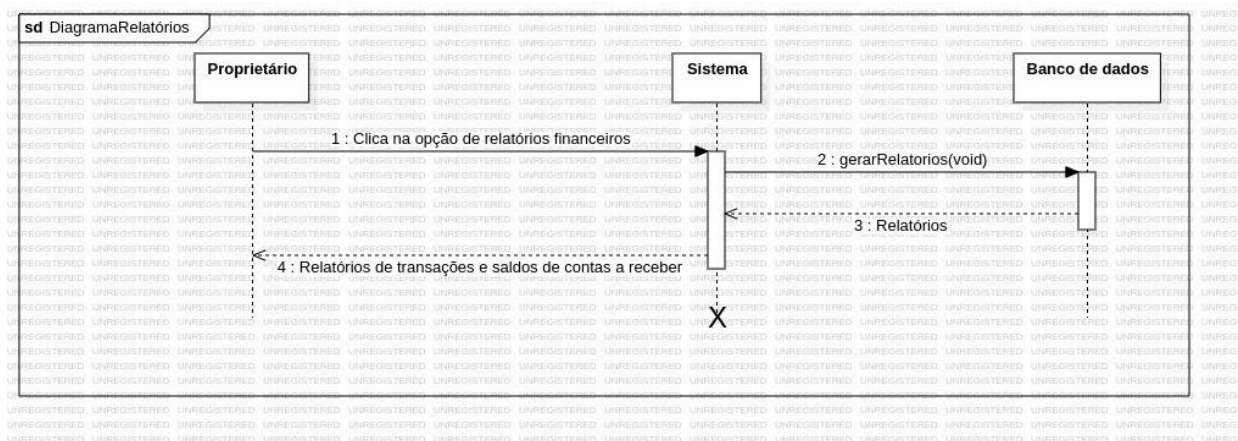
4.6.3. Cliente



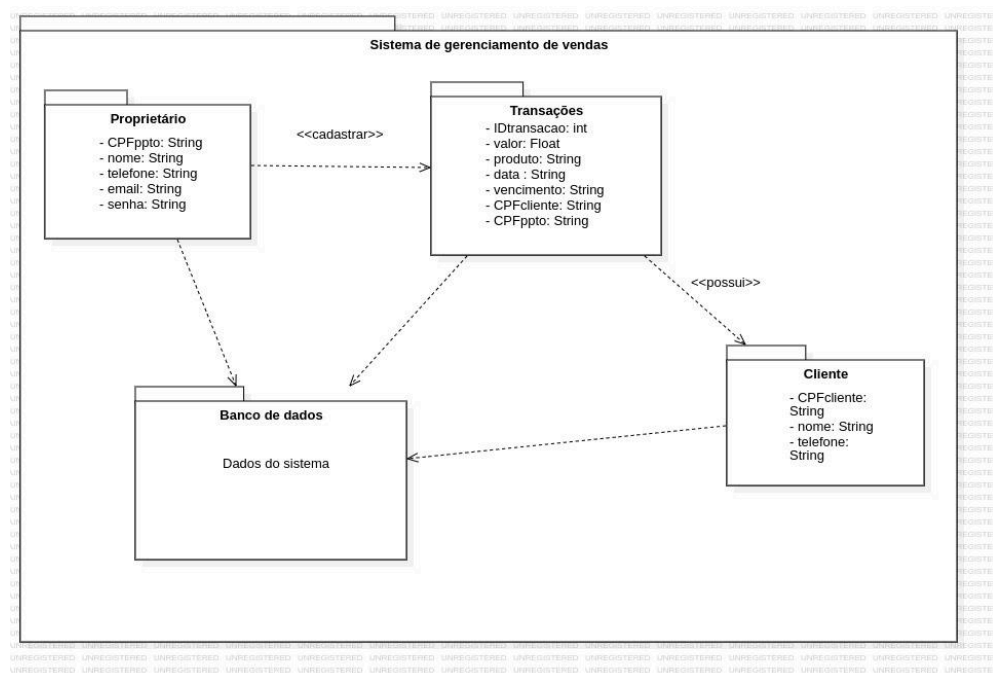
4.6.4. Transação



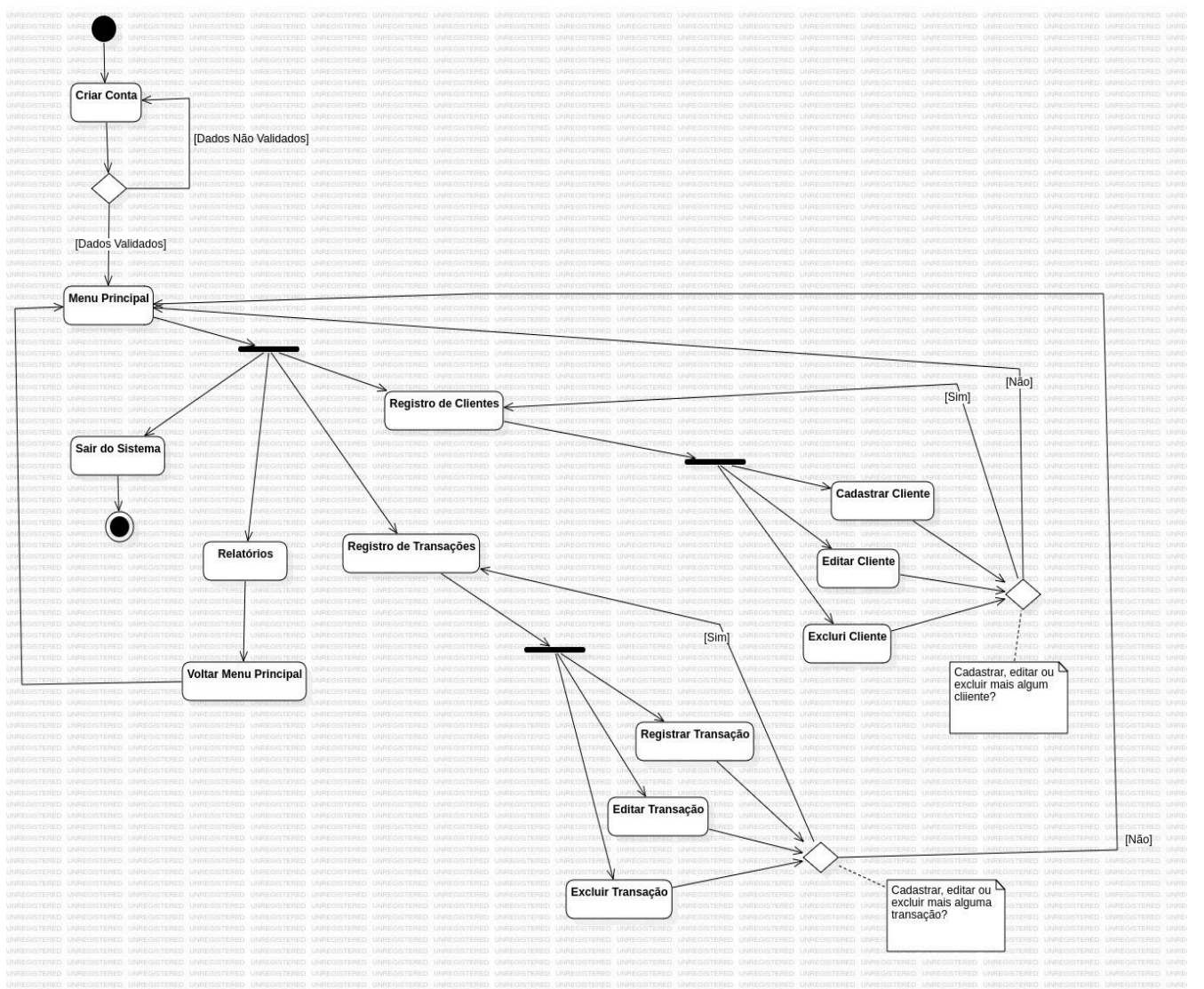
4.6.5. Relatórios



4.7. Diagrama de Pacote

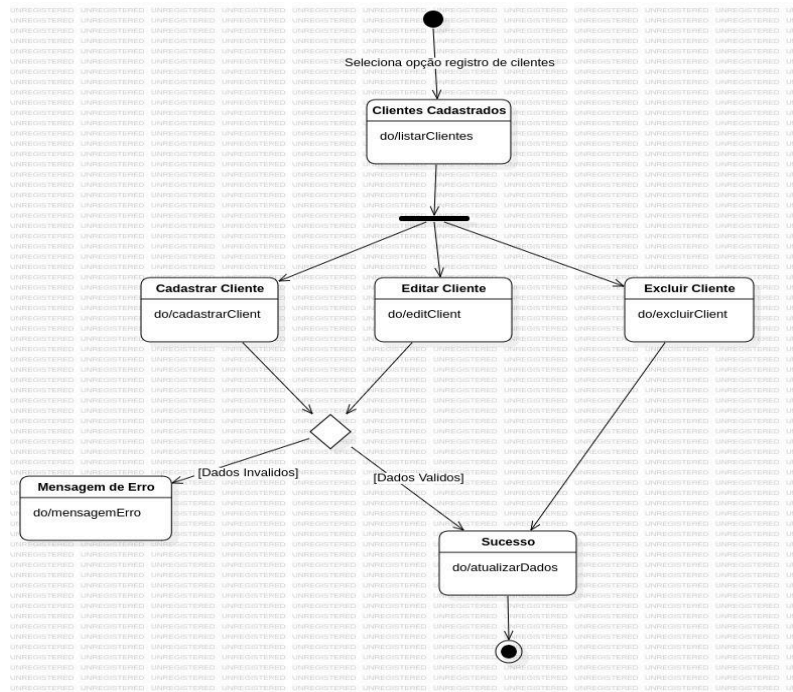


4.8. Diagrama de Atividades



4.9. Diagrama de Máquinas de Estados

Registro de Clientes:



5. Conclusões e Considerações Finais

O desenvolvimento do Sistema de Gerenciamento de Vendas Fiado, conforme descrito neste documento, representa uma solução eficiente para pequenos comerciantes que enfrentam desafios na gestão de vendas a crédito. Durante o processo de desenvolvimento, foram considerados diversos aspectos essenciais para garantir que o sistema atenda às necessidades específicas dos usuários, oferecendo funcionalidades práticas e seguras.

Entre os principais pontos abordados, destacam-se:

- **Facilidade de Uso:** O sistema foi projetado para ser intuitivo e fácil de usar, permitindo que os proprietários de pequenos negócios possam gerenciar suas contas e transações sem a necessidade de conhecimentos técnicos avançados.
- **Automação e Eficiência:** Com funcionalidades como notificações automáticas de vencimento e geração de relatórios financeiros, o sistema auxilia os comerciantes na administração de suas finanças, reduzindo o trabalho manual e os erros associados a ele.
- **Compatibilidade e Acessibilidade:** O suporte para diferentes dispositivos e sistemas operacionais assegura que os usuários possam acessar o sistema de qualquer lugar e a qualquer momento, proporcionando maior flexibilidade e conveniência.
- **Gerenciamento de Clientes e Transações:** A capacidade de registrar, editar e acompanhar clientes e transações permite um controle mais preciso e detalhado das vendas a crédito, melhorando a organização e facilitando a tomada de decisões.

Em resumo, o Sistema de Gerenciamento de Vendas Fiado é uma ferramenta valiosa que, quando utilizada corretamente, pode transformar a maneira como pequenos comerciantes gerenciam suas vendas a crédito, contribuindo para o sucesso e crescimento sustentável de seus negócios.