



UNIVERSIDADE FEDERAL DA FRONTEIRA SUL
CIÊNCIA DA COMPUTAÇÃO

ANA ROZA JORGE NETA

REQUISITOS DO USUÁRIO
SISTEMA DE GESTÃO PARA VENDAS A PARTIR DE CATÁLOGO

CHAPECÓ
NOVEMBRO, 2022

ANA ROZA JORGE NETA

REQUISITOS DO USUÁRIO

SISTEMA DE GESTÃO PARA VENDAS A PARTIR DE CATÁLOGO

Projeto integrador das disciplinas de Banco de Dados I,
Engenharia de software I e Programação II.

CHAPECÓ

NOVEMBRO, 2022

SUMÁRIO

1 EMPRESA	4
1.1 Identificação da empresa	4
1.2 Nome da(s) pessoa(s) entrevista(s) e função/cargo	4
1.3 Descrição do funcionamento da empresa	4
1.4 Problemas encontrados	5
1.5 Necessidades/expectativas	5
2 REQUISITOS	6
2.1. Requisitos funcionais	6
2.2. Diagrama de casos de uso	8

1 EMPRESA

1.1 Identificação da empresa

A empresa para qual a aplicação será desenvolvida é uma MEI que atua na área de revenda de cosméticos através de catálogo. O nome da empresa é Rubi Cosméticos e é da cidade de Chapecó.

1.2 Nome da(s) pessoa(s) entrevista(s) e função/cargo

Marlei C. Jorge – Proprietária, administradora e vendedora

Deise C. Bez – Cliente

1.3 Descrição do funcionamento da empresa

A empresa em questão é composta por apenas uma pessoa, que é responsável pelas vendas e administração. A usuária em pauta possui emprego fixo e complementar a renda com a revenda dos produtos.

Em conversa, a administradora que descreveu como funciona a sua esquematização das vendas. Ela relatou que como suas principais clientes são colegas de trabalho, ela leva o catálogo para o trabalho e deixa na sala de descanso, para que as clientes tenham acesso mais fácil no momento em que estão no intervalo. As clientes olham o catálogo e escrevem seu nome ao lado dos cosméticos que elas desejam comprar, caso tenham alguma dúvida as próprias clientes a procuram para tirá-la. O pedido para a distribuidora é realizado através de um portal web, com o auxílio do catálogo, ou seja, ela folha o catálogo procurando pelos pedidos das clientes. Os pedidos são realizados por ciclos, os ciclos são períodos de tempo em que os produtos e promoções estão disponíveis. Não é obrigatório realizar um pedido em cada ciclo, mas é possível realizar vários pedidos em um mesmo ciclo de vendas.

Quando o pedido chega, mais uma vez é utilizado o catálogo para separar os pedidos por cliente e para anotar os valores por produto e total.

Em outro cenário, as clientes solicitam o catálogo digital e realizam o pedido via WhatsApp. Neste caso a própria revendedora anota o pedido no catálogo físico.

As informações das clientes, valores e produtos são mantidas todas em um caderno de anotações, geralmente separados por ciclos de vendas. E este é o único controle realizado, algumas de anotações sobre formas de pagamento e valores dos pagamentos são realizadas no mesmo lugar do pedido, normalmente separado por cliente.

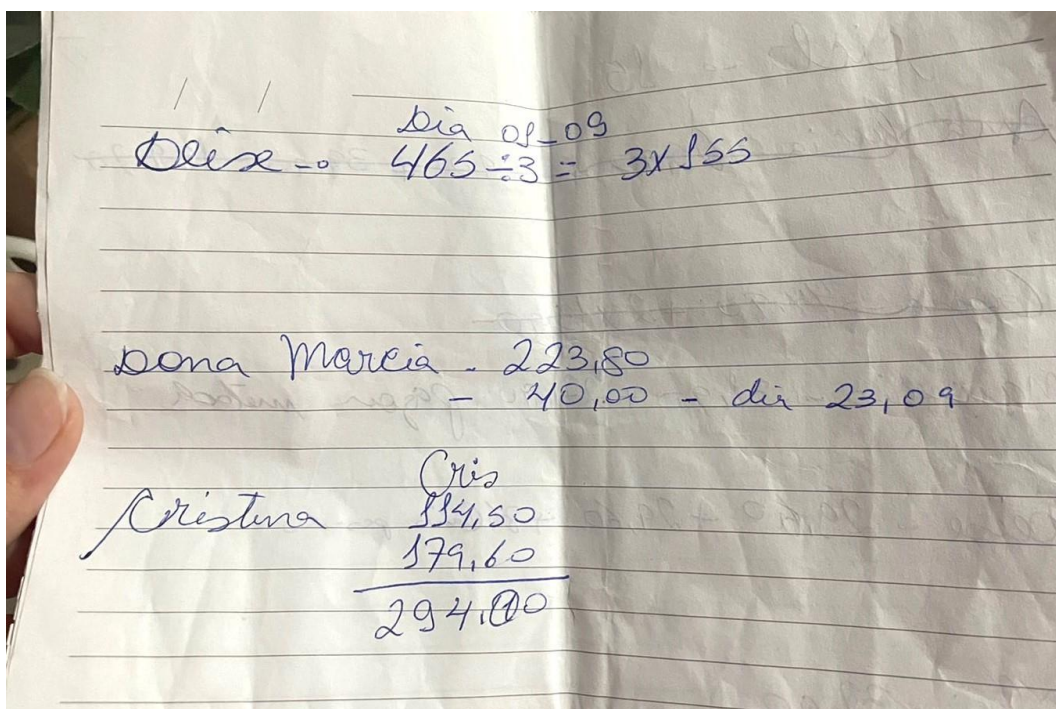
A própria revendedora recebe o pedido da distribuidora, separa e entrega as suas clientes. Junto com os produtos é entregue um papel com as anotações dos valores e dos produtos, para o controle das próprias clientes.

Não existe controle de estoque pois segundo a revendedora o foco é revenda por encomenda e não a pronta entrega. Os produtos que ela possui em estoque são somente alguns que ela fará consumo caso não for vendido, como sabonetes e cremes.

Houve também uma entrevista com uma cliente, onde ela relatou a compra direta no catálogo, como mencionado anteriormente, sem nenhuma informação adicional. Além disso, a cliente contou que com muita frequência perde o papel que vem junto com os produtos e acaba recorrendo ao WhatsApp para perguntar qual é o valor da sua compra.

1.4 Problemas encontrados

Através das entrevistas e dos dados coletados, concluímos que os maiores problemas vivenciados são os de controle financeiro e controle de pedidos. Segue imagem da atual forma de controle financeiro, o controle de pedidos é feito somente pelo catálogo.



1.5 Necessidades/expectativas

Durantes as entrevistas, foi apontado o desejo da consulta financeira e também da visualização os produtos em promoção (por parte da cliente). Sendo assim, as seguintes necessidades foram levantadas:

- Ter um ambiente onde seja possível cadastrar os produtos, categorias de produtos e ciclos de vendas;
- Poder cadastrar pedidos de produtos;
- Poder informar as formas de pagamento em cada pedido;

- Ter um espaço com as informações de cada cliente;
- Possuir a informações de pedidos por ciclo de vendas, com suas respectivas informações financeiras;
- Possuir uma área de login.

2 REQUISITOS

2.1. Requisitos funcionais

ID	REQUISITO FUNCIONAL	TIPO DE USUÁRIO	DESCRIÇÃO REQUISITO FUNCIONAL
RF01	Cadastrar produtos	Administrador	O sistema deverá permitir cadastrar, alterar e excluir produtos. Cada produto possui: código, nome, categoria, preço, imagem, desconto (em porcentagem e opcional) e descrição (opcional).
RF02	Cadastrar categoria	Administrador	O sistema deverá permitir cadastrar, alterar e excluir categoria. Cada categoria possui código e nome.
RF03	Cadastrar clientes	Administrador	O sistema deverá permitir cadastrar, alterar e excluir clientes. Cada cliente possui: nome, cpf, telefone, senha e foto de perfil (que deverá ser opcional).
RF04	Cadastrar vendas	Administrador	O sistema deverá permitir cadastrar, alterar e excluir vendas. Cada venda possui: código, cliente, data, produtos, quantidades (por produto), ciclo, desconto (porcentagem e por produto), forma de pagamento e descrição (opcional).
RF05	Cadastrar formas de pagamento	Administrador	O sistema deverá permitir cadastrar, alterar e excluir formas de pagamento. Cada forma de pagamento possui: código, nome, e prazo em dias. Sendo que poderá possuir mais de um prazo (ex: 30 e 60 dias).
RF06	Login	Administrador e Cliente	O sistema deverá possuir área de login, com usuário e senha.
RF07	Emissão de relatório	Administrador	O sistema deverá possuir uma área onde seja possível gerar relatórios. Cada relatório deverá conter: ciclo de venda, produtos vendidos, quantidade e lucro (valor em R\$, considerando 30% do valor bruto de cada

			produto). Os produtos devem ser ordenados do mais vendido ao menos vendido.
RF08	Cadastrar ciclos de venda	Administrador	O sistema deverá permitir cadastrar, alterar e excluir ciclos de vendas. Cada venda possui: nome, data de início e fim.
RF09	Alterar perfil	Administrador e Cliente	O sistema permitir que cada usuário possa alterar o seu perfil. Os campos que podem ser alterados são: foto de perfil e telefone.
RF10	Consultar vendas	Administrador e Cliente	O sistema deverá possuir uma área onde seja possível consultar seus pedidos com a situação financeira. Deverá existir o filtro de ciclo (contendo, inclusive, a opção todos). A consulta deverá exibir data da venda, ciclo, valor total devido. Cada venda deverá ter a opção de detalhes, onde irá exibir os produtos do pedido e os pagamentos lançados.
RF11	Inserir pagamentos	Administrador	O sistema deverá possuir uma área onde seja possível consultar as vendas com suas respectivas situações financeiras. Cada venda deverá ter a opção de detalhes, nos detalhes deverá ser possível confirmar pagamento previsto pela forma de pagamento, criar, alterar e excluir pagamentos.

Visual Paradigm Online Free Edition

