2) Umalivraria deseja manter um cadastro de clientes como estratégia de fidelizá-los e de propor novas

aquisições baseado no que já comprou anteriormente.

Sobre cada cliente, é importante manter seu endereço, telefone, CPF e lista dos livros que este

cliente já comprou. Para cada compra, é importante guardar a data em que esta foi realizada e o valor

gasto. Para cada real gasto, o cliente deve acumular 1 ponto no programa de fidelidade. Um cliente pode

comprar muitos livros. Um livro pode ser vendido para mais de um cliente, pois geralmente há vários livros

em estoque. Um cliente pode ser pessoa física ou jurídica. Se for pessoa jurídica, o seu identificador deve

ser o CNPJ. Cada cliente tem um código único.

A livraria compra livros de editoras. Sobre as editoras, a livraria precisa de seu código, endereço,

telefone de contato, e o nome de seu gerente. Deve-se manter um cadastro sobre cada livro na livraria.

Para cada livro, é importante armazenar o nome do autor, assunto, editora, ISBN e a quantidade dos livros

em estoque. Editoras diferentes não fornecem o mesmo tipo de livro.

**Entidades**

Compra

Cliente

Livro

Editoras

**Cliente x livro**

**Editora x livros**

**Cliente**

* Endereço
* Telefone
* Cpf
* Lista de livros
* Pontos

Livro

* Nome do autor
* Assunto
* Editora
* Isbn
* Quantidade de livros

Editoras

* Código
* Endereço
* Telefone
* Nome do gerente

Compras

* Data