

## Projeto de Design de Banco de Dados

### Banco de Dados da Oracle Baseball League

#### Cenário do Projeto:

Você é uma pequena empresa de consultoria especializada no desenvolvimento de banco de dados. Você acaba de fechar o contrato para o desenvolvimento de um modelo de dados que será usado em um sistema de aplicativo de banco de dados de uma pequena loja de varejo chamada OBL (Oracle Baseball League).

A Oracle Baseball League vende kits de beisebol para toda a comunidade local. A OBL tem dois tipos de cliente. Há clientes individuais que compram itens como bolas, chuteiras, luvas, blusas, camisetas serigrafadas e shorts. Além disso, os clientes podem representar uma equipe quando compram uniformes e equipamento em nome dela.

As equipes e os clientes individuais podem comprar qualquer item da lista de estoque, mas as primeiras ganham um desconto sobre o preço de lista, dependendo do número de jogadores. Quando um cliente faz um pedido, registramos os itens desse pedido em nosso banco de dados.

A OBL tem uma equipe de três representantes de vendas que, embora oficialmente atendam somente as equipes, costumam tratar das queixas de clientes individuais.

#### Seção 2 Lição 3 - Exercício 2: Entidades e Atributos

##### Identificando Entidades (Objetivo 2 da S2L3)

Para obter um melhor entendimento do sistema, foi realizada uma reunião com o gerente da loja Oracle Baseball League. A transcrição da conversa é apresentada a seguir:

##### Transcrição da Reunião

**Entrevistador:** segundo as informações fornecidas, você tem dois tipos de cliente: clientes individuais e equipes; quais informações você armazena sobre os clientes e como você diferencia os diferentes tipos de cliente?

**Gerente:** para todos os clientes, a loja mantém controle do seu nome completo, endereço, número do telefone, e-mail, bem como da equipe à qual eles pertencem, se houver uma. O saldo atual do cliente também é controlado no nosso sistema.

**Entrevistador:** você afirma que os clientes podem encomendar qualquer item da lista de estoque. Quais tipos de itens eles podem comprar?

**Gerente:** os clientes individuais podem comprar itens como bolas, chuteiras, luvas, blusas, camisetas serigrafadas e shorts. Além disso, as equipes podem encomendar um conjunto completo de uniformes, bem como bolas, agasalhos e camisetas, e obter um desconto sobre o preço de lista, dependendo do número de jogadores da equipe. Quando uma equipe compra itens da loja, exigimos que o cliente registrado para essa equipe faça o pedido relativo à equipe designada.

**Entrevistador:** há alguma informação específica sobre os itens vendidos que você deseja registrar no sistema?

**Gerente:** como os clientes nunca fazem compras às escuras, há sempre uma descrição e um preço disponíveis para os itens. O controle dos itens do estoque é um elemento muito importante do negócio; além da descrição e do preço, atualmente mantemos controle do nome, da cor (se aplicável), do tamanho (se aplicável) e da categoria dos itens. Usamos três categorias: vestuário, equipamento e diversos. Para nosso inventário, também mantemos controle do custo da unidade por atacado, bem como do número de unidades disponíveis; quando não há unidades disponíveis, zero é registrado no sistema.

**Entrevistador:** como você registra quais itens foram encomendados pelos clientes?

**Gerente:** quando um cliente faz um pedido, registramos os seguintes detalhes da compra: a data, os itens comprados, o tamanho do item, a cor, o número de unidades e o preço de cada unidade. Também gostaríamos de armazenar o preço total do pedido de todos os itens encomendados.

**Entrevistador:** você tem três representantes de vendas na empresa. Qual é a função deles?

**Gerente:** todo cliente de equipe tem um representante de vendas atribuído a ele. Como os vendedores recebem uma comissão, dois vendedores nunca poderão atender o mesmo cliente. Embora os representantes de vendas normalmente atendam as equipes, eles também costumam tratar das queixas de clientes individuais.

**Entrevistador:** como você registra os detalhes dos representantes de vendas no sistema?

**Gerente:** para cada um dos três representantes de vendas, a loja mantém um registro de seu nome, endereço, telefone, e-mail, comissão total e taxa de comissão.

Usando a análise do texto sobre o cenário fornecido, identifique os atributos potenciais que serão usados para armazenar informações sobre as entidades identificadas anteriormente. Normalmente, para encontrar os atributos, você deve identificar os nomes que descrevem outros nomes (nossas entidades).

### **Entidades Potenciais**

● Customer

● Team

● Sales Representative

● Order

● Item

● Inventory List