

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo, Câmpus Presidente Epitácio.

Bacharelado em Ciência da Computação - 5º termo

**Sistema de Gerenciamento de Loja Auto Elétrica - SGAT**

**Alunos**: Igor Matheus Teixeira,

Igor Antônio Serafim Siqueira,

Lorenzo Chiarello Weffort, e

Matheus Pereira.

Fevereiro de 2022

**Sumário**

[**ESCOPO DO PROJETO**](#_ptqhp5nyxb53) **2**

[**OBJETIVO (S) DO PROJETO**](#_eh8inbyysdh) **2**

[**ESPECIFICAÇÕES DO PROJETO**](#_us2h71rlk6io) **2**

[**ESCOPO DO PRODUTO**](#_5jzp6fhu9wbk) **2**

[**FUNÇÕES DO PRODUTO**](#_ut2sb2j5ltuf) **3**

[**FUNÇÕES FUNDAMENTAIS**](#_njua617rv5ij) **3**

[**FUNÇÕES BÁSICAS**](#_wibkw9dkyxue) **3**

[**FUNÇÕES DE SAÍDA**](#_jyqn7r3fa906) **4**

[**ENTREGAS DO PROJETO E SEUS REQUISITOS**](#_cap38cln8u6z) **4**

[**CRITÉRIOS DE ACEITAÇÃO**](#_io8klikwassd) **5**

[**ESTRUTURA ORGANIZACIONAL**](#_r4wlhzb44x4) **5**

[**VALORES ESTIMADOS**](#_r28jrajzxzi7) **6**

[**RESTRIÇÕES**](#_9k0vlhpzdlkt) **6**

[**PREMISSAS**](#_7z8n9fc2512q) **6**

[**ESTRUTURA ANÁLITICA DO PROJETO**](#_81me7vjej6i0) **7**

[**CRONOGRAMA**](#_7susge9b7tln) **7**

[**CRONOGRAMA DE ATIVIDADES**](#_o3wal5w89xx6) **7**

[**DIAGRAMA DE REDES**](#_xdy8qevlzthh) **7**

[**CAMINHO CRÍTICO**](#_jati8rugmybz) **7**

[**MODELO LÓGICO DE DADOS**](#_e5wsnt2gkswv) **7**

[**ANÁLISE DE PONTOS DE FUNÇÃO**](#_1noep3rjea2y) **7**

[**PONTOS DE FUNÇÃO PELO IFPUG NÃO AJUSTADOS**](#_pm8yqdar42ad) **7**

[**PONTOS DE FUNÇÃO NESMA**](#_a3491a2vsalq) **7**

[**COMPARAÇÃO ENTRE NESMA E IFPUG**](#_p92ga1xw588e) **7**

[**ESTIMATIVA COCOMO**](#_2xh4rt7xvdon) **7**

[**CONCLUSÃO**](#_p1i7x7toos98) **7**

# **ESCOPO DO PROJETO**

## **OBJETIVO (S) DO PROJETO**

Desenvolver um Sistema de Gerenciamento de uma Loja de Elétrica para organizar compras, vendas e serviços.

## **ESPECIFICAÇÕES DO PROJETO**

falar com a Andrea

## **ESCOPO DO PRODUTO**

O Sistema de Gerenciamento de Loja Auto Elétrica - SGAT tem como objetivo aumentar a praticidade e o gerenciamento da loja. Com isso, o administrador terá total controle de tudo que se passa na mesma, tanto quanto em relação ao gerenciamento de produtos, funcionários, quanto à compra, venda e controle de estoque, agendamento de serviços.

Acessando o sistema, o administrador tem acesso a todas as funcionalidades do mesmo. Já os funcionários terão somente acesso ao gerenciamento das ordens de serviço (agendamento, orçamento, realização e fechamento das ordens de serviço).

Os serviços podem ser agendados através de chamadas telefônicas ou via e-mail, e ou pela ida do cliente ao estabelecimento.

Caso o cliente opte pela chamada telefônica, o mesmo ligará para o estabelecimento e conversará com o gerente ou administrador, que irá realizar as anotações do pedido no sistema. E a partir disso, montará um orçamento com base no que foi solicitado, em seguida, ele encaminhará um e-mail para o cliente com os detalhes do orçamento e aguardará uma resposta. Após a confirmação, o administrador agenda no sistema o serviço, e deixa visível para os funcionários terem conhecimento sobre o trabalho a ser realizado.

Já através de e-mail, o cliente envia um pedido sobre o que deseja que seja feito, o administrador faz uma análise e monta um orçamento no sistema com base no que o cliente especificou, após isso ele encaminha para o cliente e aguarda uma resposta. Dada a resposta, o administrador confirma o pedido e já agenda no menu de serviços dos funcionários, para irem fazer o trabalho.

Presencialmente ele já poderá ter uma conversa diretamente com o chefe da empresa, o que facilita para o mesmo no momento de organizar o serviço e a negociação, tanto no pagamento quanto do agendamento de serviço.

Na questão do pagamento, o cliente tem diversas opções de como realizá-lo, podendo ser à vista contendo 5% de desconto, ou a prazo. Além do dinheiro impresso, serão aceitos cheques e pagamentos através de cartões de débito e crédito para dar uma maior variedade ao cliente em questão da forma de pagamento.

Sendo assim, essa implantação do sistema beneficiará a empresa com uma dinamicidade da relação empresa – consumidor, já que ela facilitará para o cliente no processo de compra.

## **FUNÇÕES DO PRODUTO**

### **FUNÇÕES FUNDAMENTAIS**

RF FF01 – Efetuar Venda. Ao efetuar uma venda, o sistema registra os dados relacionados a tal venda. Para isso serão necessários os seguintes itens de informação: Nº da nota fiscal, data da venda,Quantidade,Identificação e Desconto do(s) Produto(s), Forma de pagamento.

RF FF02 - Realizar Serviço. Ao ser realizado um serviço, quando finalizado, o sistema deve registrar os dados relacionados a tal trabalho. Para isso, serão necessários os seguintes itens de informação: Identificação do Cliente,do(s) Funcionário(s),do(s) Produto(s), nº da nota fiscal, data do pedido, Valor do Orçamento,Mão-de-obra, Valor Total do Serviço, , Quantidade do(s) Produto(s) e Valor unitário, Desconto, Forma de pagamento.

RF FF03 – Cadastrar Serviço. Ao ser cadastrado um serviço, o sistema deve registrar o pedido do cliente e armazenar na seção de serviços, para que assim um funcionário possa ser designado para o trabalho. Para isso serão necessários os seguintes itens de informação: Identificação do Cliente, Número de telefone, e Endereço ,data do pedido, horário de realização do serviço,.

### **FUNÇÕES BÁSICAS**

RF FB01– Manter Produtos. Itens de informação necessários: Código, Tipo de Produto, Preço Unitário, Quantidade no Estoque.

RF FB02 – Manter Estoque. Itens de informação necessários: Tipo de Produto, Quantidade, Categoria do produto, Fornecedor.

RF FB03 – Manter funcionários. Itens de informação necessários: Nome, Documentação (CPF, RG e PIS), E-mail, Número de telefone.

RF FB04 – Manter Clientes. Itens de informação necessários: Nome, Endereço, Complemento, Número de telefone, E-mail.

RF FB05 – Manter Fornecedores. Itens de informação necessários: Nome, Número de telefone, E-mail e CNPJ.

RF\_FB06 – Manter Serviços. Itens de informação necessários: Nome do cliente, tipo de serviço, nome do funcionário, número de telefone do cliente e endereço de serviço.

RF FS01 – Gerar Relatório de Pedidos por Período (agrupado por vendas).

Filtro: período.

Itens de informação exibidos: Identificação do Produto, Categoria do Produto, Valor do Produto, Quantidade vendida, Valor Total por Produto, Valor da Venda,

RF FS02 – Gerar Relatório de Contas a Receber.

Filtro: período.

Itens de informação exibidos: Nome do Cliente, Valor a Receber, Data do Recebimento.

### **FUNÇÕES DE SAÍDA**

RF FS03 – Gerar Relatório de Estoque

Filtro: período

Itens de informação exibidos: Quantidade de produtos, Categoria do Produto, Identificação do produto, Identificação do fornecedor.

RF FS04 – Gerar Relatório de Serviços

Filtro: período

Itens de informação exibidos: Identificação do cliente, Tipo do serviço, Identificação do funcionário, Valor do Produto, Quantidade do Produto, Valor da mão de obra e Valor do Serviço Total.

RF FS05 - Gerar Relatório de Produtos

Filtro: período

Itens de informação exibidos: Identificação do produto, Tipo do produto, Quantidade do Produto e Valor do Produto.

## **ENTREGAS DO PROJETO E SEUS REQUISITOS**

Deverão ser entregues ao fim do projeto:

1. Documento da estrutura análitica do projeto
   1. **MARCOS DO CRONOGRAMA**

| **Data** | **Entrega** |
| --- | --- |
| 28/03/2022 | Estrutura Análitica do Projeto |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## **CRITÉRIOS DE ACEITAÇÃO**

Para ser aceito, o software deverá atender a todos os requisitos solicitados pelos *stakeholders,* que estarão estabelecidos no documento de requisitos do sistema. O software deverá ser entregue em um período de até 6 meses. Como também deve ter a aprovação do cliente, para que o mesmo desembolse o investimento necessário a fim de finalizar o projeto.

## **ESTRUTURA ORGANIZACIONAL**

**Responsabilidade**: **Gerente de Comunicação do Projeto**

**Nome**: Matheus Pereira

**E-mail**: p.matheus@aluno.ifsp.edu.br

**Contato**: (18) 99650-9441

**Cidade**: Presidente Epitácio - SP

**Endereço**: Rua: Oscar Pelegrini - **n**º 174 **Bairro**: Santa Rosa

**Responsabilidade**: **Gerente de Stakeholder**

**Nome**: Igor Matheus Teixeira

**E-mail**: i.teixeira@aluno.ifsp.edu.br

**Contato**: (19) 99857-8133

**Cidade**: Presidente Epitácio - SP

**Endereço**: Rua: Manoel Ribeiro Filho  **nº** 1728 **Bairro**: Jardim Real I

**Responsabilidade**: **Gestor Financeiro**

**Nome**: Igor Antonio Serafim Siqueira

**E-mail**: igor.serafim@aluno.ifsp.edu.br

**Contato**: (67) 98130-5124

**Cidade**: Bataguassu - MS

**Endereço**: Rua: Dourados - **n**º 325 **Bairro**: Centro

**Responsabilidade**: **Desenvolvedor da Aplicação**

**Nome**: Lorenzo Chiarello Weffort

**E-mail**: lorenzo.weffort@gmail.com

**Contato**: (18) 98183-5381

**Cidade**: Presidente Epitácio - SP

**Endereço**: Rua Rio Negro **nº** 341 **Bairro**: Portal do Lago

## **VALORES ESTIMADOS**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## **RESTRIÇÕES**

## **PREMISSAS**

# **ESTRUTURA ANÁLITICA DO PROJETO**

# **CRONOGRAMA**

## **CRONOGRAMA DE ATIVIDADES**

## **DIAGRAMA DE REDES**

## **CAMINHO CRÍTICO**

# **MODELO LÓGICO DE DADOS**

# **ANÁLISE DE PONTOS DE FUNÇÃO**

### **PONTOS DE FUNÇÃO PELO IFPUG NÃO AJUSTADOS**

### **PONTOS DE FUNÇÃO NESMA**

### **COMPARAÇÃO ENTRE NESMA E IFPUG**

# **ESTIMATIVA COCOMO**

# **CONCLUSÃO**