



Microsoft Students to Business Projeto Final 2017/1

A) Objetivo:

O objetivo 3ª etapa do Programa de Formação *Students to Business* é constituída pelo desenvolvimento de um projeto, no qual o participante deverá é consolidar os conhecimentos sobre conceitos e construção de sistemas para web utilizando os frameworks *NodeJS* e *AngularJS*. Esta etapa tem como objetivo possibilitar uma avaliação individual de cada participante, nos quesitos: empenho, conteúdo assimilado, compreensão do projeto, etapas concluídas e qualidade do projeto entregue (boas práticas de programação).

B) Enunciado do problema:

Pelo menos 38% dos brasileiros possuem itens sem uso que poderiam colocar à venda, o que significa um potencial financeiro de R\$ 105 bilhões, uma média de R\$ 1.864,16 por pessoa.

Os dados são de uma pesquisa realizada pelo Ibope, encomendada pelo site de classificados online gratuitos OLX, que mapeou o mercado de produtos usados no Brasil. As informações foram divulgadas em julho de 2015 ([http://www.ibope.com.br/pt-br/noticias/Paginas/mercado-de-venda-de-usados-no-Brasil-tem-potencial-financeiro-de-R\\$-105-bilhoes.aspx](http://www.ibope.com.br/pt-br/noticias/Paginas/mercado-de-venda-de-usados-no-Brasil-tem-potencial-financeiro-de-R$-105-bilhoes.aspx), <http://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2016/05/10/vender-objetos-usados-na-internet-rende-dinheiro-extra-veja-como.htm>).

O potencial deste mercado pode ser observado em vários sites de eCommerce populares como por exemplo MercadoLivre (<http://www.mercadolivre.com.br/>), OLX (<http://www.olx.com.br>), ebay (<http://www.ebay.com/>) e Amazon Services (<https://services.amazon.com/>).

Dado o potencial deste negócio, iremos desenvolver uma aplicação de comércio eletrônico voltado a compra e vendas de itens básicos que estão “encalhados” em casa e podem ser de utilidade para outras pessoas. Não vamos implementar a parte burocrática da compra “real” via transferências monetárias.

Para tornar o site mais atrativo e ágil ao se cadastrar o usuário deve aceitar os termos de uso do portal de vendas: são aceitos produtos com um valor máximo de venda de R\$ 500,0, produtos não vendidos em um prazo de 60 dias recebem uma recomendação de doação para instituições sociais parceiras ou devem desistir da venda.





O sistema deve permitir, minimamente, os seguintes casos de uso por parte de usuários já cadastrados:

- Anunciar um item para venda. Um item para venda deve ter um título, uma imagem (ou um conjunto de imagens), descrição do produto, um valor de venda, local (cidade gaúcha ou bairro Porto-Alegrense) e estar associado a uma das categorias disponibilizadas pelo sistema.
- Responder questionamentos de outros usuários (a resposta pode incluir uma imagem).
- Enviar pedidos de informações (questionamentos) sobre itens colocados à venda por outros usuários.
- Solicitar compra de produtos (o vendedor é notificado e o produto passa para situação “em negociação” até que o vendedor confirme a venda ou desista do negócio).
- Realizar avaliação de uma compra (após o vendedor confirmar a venda o comprador é notificado que deve realizar a avaliação do negócio. Os critérios de avaliação devem ser definidos por cada grupo e utilizados para definir uma reputação para o vendedor).
- Bloquear o anúncio, caso tenha desistido da venda ou tenha “fechado negócio”, após bloqueado um anúncio não recebe mais questionamentos nem respostas.
- Responder notificações de pedidos de compra por parte de outros usuários ou sugestões de envio para doação dado o tempo que o produto está disponível para venda.

O sistema deve permitir os seguintes casos de uso por parte de todos usuários:

- Criar conta e logar-se no sistema.
- Realizar pesquisas. O sistema deve oferecer várias formas de pesquisa, como por exemplo: por categoria, por faixa de preço, vendedor, por palavras chave no título ou descrição. Outras pesquisas e a composição destas são um diferencial competitivo.
- Visualizar detalhes de uma oferta, que inclui todas as questionamentos e respostas relacionadas ao item, avaliação da venda, se for o caso, reputação do vendedor e outras informações que o grupo julgar pertinente.
 - A reputação do vendedor é calculada a partir das avaliações por parte dos compradores (no caso de fechar negócio ou desistência), relação entre produtos anunciados e vendidos (itens enviados para doação valorizam o vendedor e desistências penalizam a reputação), relação entre perguntas e respostas, etc.

Atenção!

Para a apresentação do projeto cadastre antecipadamente um número razoável de dados que permitam avaliar as funcionalidades desenvolvidas.

C) Desenvolvimento, apresentação e avaliação do trabalho:

- O trabalho pode ser realizado individualmente ou, preferencialmente, em duplas.
- Para a apresentação o grupo deve trazer uma versão “zipada” com todos os fontes necessários à compilação do projeto e entregar ao final da apresentação para o instrutor.
- A apresentação será realizada para a turma utilizando o projetor da sala de aula. Serão avaliados, além das funcionalidades solicitadas, a postura e domínio da aplicação desenvolvida. O tempo de apresentação será em torno de 10 minutos, seguido de questionamentos.
- A apresentação do trabalho é de inteira responsabilidade dos alunos, o código deve executar na configuração e recursos disponíveis no laboratório onde foram realizadas as aulas. É tarefa do grupo garantir que o sistema esteja apto a ser executado no dia da apresentação.



- Para a apresentação do projeto o banco de dados deve ter sido previamente populado pelo grupo de forma a permitir avaliar o trabalho desenvolvido.
- Os trabalhos serão avaliados de acordo com as tecnologias estudadas, considerando o que é pedido no enunciado e o que foi realizado com sucesso pelo grupo. Outras funcionalidades serão valorizadas na nota final.
- Sistemas que não consigam ser executados ou apresentados no dia da apresentação não serão avaliados.
- Trabalhos considerados cópias configuram fraude e não serão avaliados.