

# Casos de Uso para o Sistema da Livraria Resolve

---

## Introdução

Este documento apresenta a especificação detalhada das histórias de usuário estendidos para o sistema de gestão da *Livraria Resolve*. O levantamento dos atores, desejos e benefícios foi feito através de entrevistas com os *stakeholders* (Proprietários, Gerência, Vendas e TI). Neste documento foi utilizado o formato padrão ágil: "**Como [Ator], eu quero [Ação/Funcionalidade], para que [Benefício/Valor].**" com a adição de Critérios de Aceite. As Histórias de Usuário para a **Livraria Resolve** estão organizadas por Épicos:

## Épico 1: Sourcing e Cotação (O Coração do Negócio)

### US01 - Comparaçāo de Fornecedores Internacionais

**Como** Vendedor (Felipe/Gabriela), **Eu quero** registrar cotações de múltiplos fornecedores para um mesmo livro, convertendo automaticamente moedas estrangeiras para Reais, **Para que** eu possa selecionar a opção com melhor custo-benefício (preço + frete) sem precisar fazer cálculos manuais.

- **Critérios de Aceite:**

- Deve permitir inserir preço em USD, EUR e GBP.
- Deve consultar uma API de câmbio para converter para BRL no momento do cadastro.
- Deve destacar visualmente a opção com o menor "Custo Total" (Preço Livro + Frete Estimado).

### US02 - Aprovação de Margem de Lucro

**Como** Gerente Geral (Bruna), **Eu quero** visualizar o custo total calculado pelo vendedor e definir o preço final de venda, **Para que** eu garanta que a margem de lucro da livraria seja respeitada antes de enviarmos a proposta ao cliente.

- **Critérios de Aceite:**

- O vendedor não pode enviar a proposta sem o "De Acordo" da gerência no preço.
- O sistema deve exibir a margem de lucro (%) calculada automaticamente ao inserir o preço de venda.

## Épico 2: Gestāo de Vendas e Pedidos

## **US03 - Consolidação Semanal de Compras**

**Como** Proprietário (Arnaldo), **Eu quero** ver uma lista consolidada de todos os livros vendidos na semana agrupados por fornecedor, **Para que** eu possa realizar os pedidos de compra em lote nas sextas-feiras e negociar descontos.

- **Critérios de Aceite:**

- A lista deve filtrar apenas pedidos com status "Aprovado pelo Cliente".
- Deve permitir exportar a lista para PDF ou Excel para envio ao fornecedor.
- Deve permitir marcar quais itens foram efetivamente encomendados.

## **US04 - Proposta Comercial Digital**

**Como** Cliente, **Eu quero** receber um link com a proposta formal (livros, preços e prazos) via WhatsApp ou E-mail, **Para que** eu possa aprovar ou rejeitar itens do pedido rapidamente pelo meu celular.

- **Critérios de Aceite:**

- Interface responsiva (mobile-first), conforme pedido da TI.
- Botões claros de "Aprovar" e "Rejeitar" para cada item da lista.
- Não deve exigir login/senha complexos (uso de token no link).

# **Épico 3: Pagamentos e Financeiro**

## **US05 - Pagamento Online Integrado**

**Como** Cliente (especialmente os novos), **Eu quero** pagar minha encomenda utilizando Cartão de Crédito ou Pix diretamente na plataforma, **Para que** meu pedido seja processado imediatamente sem a necessidade de enviar comprovantes de depósito.

- **Critérios de Aceite:**

- Integração com Gateway de Pagamento (ex: Stripe/Mercado Pago).
- Atualização automática do status do pedido para "Pago" após callback de sucesso.
- Geração automática de link para pagamento.

## **US06 - Controle de Inadimplência**

**Como** Vendedora (Gabriela), **Eu quero** que o sistema bloquee novas solicitações de clientes que constam na lista de "Maus Pagadores/Expulsos", **Para que** a livraria não perca tempo cotando livros para quem deu calote anteriormente.

- **Critérios de Aceite:**

- Ao digitar o nome/CPF do cliente na abertura do pedido, o sistema deve exibir um alerta vermelho se houver pendências financeiras antigas.

## **Épico 4: Relacionamento e Marketing (CRM)**

### **US07 - Alerta de Cliente Inativo (Win-Back)**

**Como** Diretor (Armando), **Eu quero** receber um relatório ou alerta sobre clientes frequentes que não compram há mais de 3 meses, **Para que** a equipe de vendas possa entrar em contato prontamente e recuperar o cliente.

- **Critérios de Aceite:**

- O sistema deve rodar uma verificação diária.
- Deve mostrar o histórico de compras desse cliente para ajudar na abordagem.

### **US08 - Oferta de Estoque Parado**

**Como** Gerente Geral (Bruna), **Eu quero** filtrar clientes com base em seus gêneros literários favoritos, **Para que** eu possa enviar ofertas direcionadas dos livros que estão parados no estoque (comprados e não vendidos).

- **Critérios de Aceite:**

- O sistema deve tagear os livros (Ex: "Arte Moderna", "Arquitetura").
- O sistema deve cruzar a tag do livro parado com o histórico de compras dos clientes.

## **Épico 5: Requisitos Técnicos e Não-Funcionais**

### **US09 - Acessibilidade Mobile (Restrição de TI)**

**Como** Gerente de TI (Carlos), **Eu quero** que todo o frontend do sistema seja desenvolvido com design responsivo, **Para que** funcione corretamente nos celulares dos donos e clientes sem necessidade de instalar aplicativo (PWA ou Site Responsivo).

### **US10 - Integração com ERP Contábil**

**Como** Gerente de TI (Carlos), **Eu quero** que o sistema gere arquivos de exportação das vendas e pagamentos, **Para que** o sistema de "Contas a Pagar/Receber" (terceirizado) seja alimentado sem digitação manual.

- **Critérios de Aceite:**

- Geração de arquivo CSV/XML ou chamada de API ao final do dia.
- Dados obrigatórios: Cliente, Valor, Data, Forma de Pagamento.

## Matriz de Priorização de Requisitos

Para garantir a entrega de valor incremental e gerenciar o cronograma do projeto, os requisitos (Histórias de Usuário) foram classificados de acordo com sua criticidade para o negócio:

- **Imperativos (Must Have) - O MVP:**
  - *Funcionalidades críticas sem as quais o sistema não opera.*
  - **US01:** Comparação de Fornecedores Internacionais.
  - **US02:** Aprovação de Margem de Lucro (Precificação).
  - **US03:** Consolidação Semanal de Compras.
  - **US10:** Integração com ERP Contábil (Legado).
- **Importantes (Should Have) - Alta Prioridade:**
  - *Funcionalidades importantes, mas que podem ser contornadas temporariamente com processos manuais se necessário.*
  - **US04:** Proposta Comercial Digital (Link Web).
  - **US05:** Pagamento Online Integrado (Gateway).
  - **US06:** Controle de Inadimplência (Bloqueio automático).
- **Desejáveis (Could Have) - Diferenciais:**
  - *Funcionalidades que agregam valor (bônus), mas serão desenvolvidas apenas se houver tempo hábil.*
  - **US07:** Alerta de Cliente Inativo (CRM/Win-Back).
  - **US08:** Oferta de Estoque Parado (Marketing Direto).