



Experiência Prática 1 – Documento Modelo

Caro, estudante.

Este documento é a versão final e consolidada dos artefatos do seu projeto de banco de dados, servindo como a fundação inalterável para as próximas etapas. A clareza e a precisão aqui são essenciais para evitar retrabalhos.

1. Identificação do Projeto

Título do Projeto/Minimundo:

Sistema de Gestão de Vendas Externas B2B - "SentryApp"

2. Visão Geral e Propósito do Minimundo

2.1. Resumo do Cenário (Elevator Pitch)

O SentryApp é uma plataforma inteligente B2B para gestão de forças de vendas externas de indústrias e distribuidoras.

Seu objetivo é digitalizar pedidos e aumentar a produtividade do vendedor através do Check-in Georreferenciado e do Monitoramento de Risco Escalável.

O diferencial é a Automação de Retenção Forçada: após 30 dias de inatividade, o sistema escala o cliente para o Escritório de Retenção, que finaliza a venda diretamente, garantindo a receita.

2.2. Objetivos Principais

O SentryApp é um sistema de Gestão de Vendas B2B que centraliza a operação da força de Vendas, medindo a produtividade do vendedor através do check-in georreferenciado nas visitas. Sua inteligência reside no monitoramento de risco escalável (20/30 dias) com a geração automática de sugestões de pedido de reativação. O processo é culminado na escalação forçada da venda para o escritório de retenção (equipe financeira) após 30 dias sem ação do vendedor. Por fim, o sistema integra o módulo de trocas e devoluções para o rastreamento e análise de problemas de qualidade do produto.



3. Escopo e Limites do Sistema

3.1. O que o sistema VAI FAZER (Escopo Incluso)

Gestão de Cadastros: Armazenar dados de clientes, vendedores, produtos e informações de contato (E-mail e WhatsApp).

Produtividade em Campo: Permitir o check-in/check-out georreferenciado para rastreamento de visitas e cálculo do tempo de permanência.

Registro de Pedidos: Registrar pedidos, com opção de sugestão de pedido preditiva baseada no histórico de consumo.

Monitoramento de risco escalável: Gerar alerta amarelo (20 dias) ao vendedor e alerta vermelho (30 dias) ao Gerente.

Automação forçada de retenção: Em 30 dias, o sistema gera uma sugestão de pedido de reativação (50% do volume médio). Se não for fechada pelo vendedor, o sistema envia a proposta via WhatsApp/E-mail ao cliente e notifica o escritório de retenção para finalização da venda.

Módulo de Qualidade: Gerir trocas e devoluções, registrando produto, motivo e pedido original, para análise gerencial.

3.2. O que o sistema NÃO VAI FAZER (Escopo Excluso)

Não gerenciará estoque e produção: O sistema não fará o controle da quantidade de produto em estoque nem o planejamento da produção da fábrica.

Não Processará pagamentos (financeiro) avançado: O sistema não fará a emissão de notas fiscais ou a conciliação financeira de recebíveis (apenas registrará o contato de finalização da venda pelo escritório).

Não Incluirá logística/roteirização avançada: O sistema não calculará a melhor rota de entrega para o caminhão.



4. Atores e Processos Principais

4.1. Principais Atores (Usuários/Perfis)

O sistema SentryApp é utilizado por quatro perfis centrais na operação de vendas e retenção. O vendedor externo foca na produtividade e no check-in georreferenciado, sendo o principal alvo dos alertas de inatividade. O gerente de vendas atua na estratégia, analisando a produtividade da equipe e os relatórios de trocas e devoluções. A equipe de processamento de pedidos é responsável por receber os pedidos e validar as solicitações de troca/devolução. Por fim, a equipe financeira/escritório de retenção é o ator de escalonamento, assumindo a venda direta ao cliente após 30 dias de falha do vendedor para garantir a receita.

4.2. Processos e Operações Fundamentais

O SentryApp opera com três processos cruciais. O ciclo de retenção forçada monitora a data da última venda para acionar alertas escaláveis (20/30 dias) e, em caso de falha, automatiza a sugestão de pedido e notifica o escritório de retenção para finalização da venda. O registro de vendas exige o check-in georreferenciado do vendedor, gerando o id do pedido e a data da transação que alimenta o monitoramento. Por fim, a gestão de trocas e devoluções coleta o motivo da ocorrência (dado de qualidade) para gerar relatórios gerenciais sobre a taxa de devolução por produto.

5. Levantamento Preliminar de Dados e Informações

5.1. Principais "Coisas" do Sistema (Entidades Preliminares)

Estes são os substantivos principais que o SentryApp precisa gerenciar para operar a gestão de vendas, o monitoramento de risco e o controle de qualidade:
Cliente, Vendedor, Produto, Pedido, Alerta (para o monitoramento de inatividade/risco), Visita (para registrar o check-in/check-out e a geolocalização)
Troca devolução (para o módulo de qualidade)



6. Análise de Dados

6.1. Dado vs. Informação

Identifique de 5 a 10 exemplos do seu minimundo que demonstrem a transformação de um dado em uma informação útil.

Exemplo de Dado (Fato Bruto)	Exemplo de Informação (Dado com Contexto)	Contexto / Justificativa (Como o dado virou informação?)
Data da última compra do cliente a: 16/out	Cliente a está em risco crítico de escalonamento e precisa de ação imediata.	O sistema aplicou a regra de negócio (30 dias) sobre a data, gerando o alerta vermelho e o fluxo de escalonamento para o escritório de retenção
20% do produto b foi devolvido no último mês.	O produto b possui um problema de qualidade ou aceitação de mercado que exige investigação do gerente de vendas.	O sistema cruzou o volume de pedidos vs. Trocas/devoluções e gerou a taxa de devolução (20%), transformando um número bruto em um indicador de qualidade.
50 caixas de Produto A para o Cliente C.	O Pedido N° 456 foi gerado com a Sugestão de Reativação Automática e tem status "Pendente - Escritório".	Os dados brutos foram estruturados dentro da Entidade Pedido e contextualizados pela regra de 50% da média histórica e pela necessidade de Escalonamento Forçado.
Localização X (Latitude/Longitude) do Cliente D.	A Sugestão de Pedido de Reativação deve priorizar o Produto Y na proposta.	O sistema cruzou o dado de Geolocalização com o Histórico de Vendas daquela Região, identificando o Produto mais Vendido (Y) localmente, gerando uma estratégia de vendas.



Vendedor João teve apenas 2 Alertas Vermelhos no último trimestre.	O Vendedor João é um Modelo de Retenção e deve ter seu método de trabalho analisado pelo Gerente para replicá-lo na equipe.	O sistema cruzou os Alertas Gerados (dados) com a Performance do Vendedor (contexto), transformando a baixa taxa de risco em um indicador de melhor prática operacional.
--------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



6.2 Dados Estruturados vs. Não Estruturados

Identifique de 5 a 10 exemplos de dados estruturados e de 5 a 10 exemplos de dados não estruturados que poderiam existir no seu minimundo.

Exemplo de Dado	Tipo (Estruturado / Não Estruturado)	Justificativa (Por que ele se classifica assim?)
Cnpj, endereço e e-mail do cliente b2b	Estruturado	São informações fixas e bem definidas que se encaixam perfeitamente em colunas e linhas pré-definidas na tabela cliente do banco de dados.
Data e hora do último pedido	Estruturado	É um valor formatado (data/hora) que é usado como gatilho para a regra de monitoramento de risco escalável (20/30 dias) e é armazenado na tabela pedido.
Coordenadas de gps do check-in (latitude/longitude)	Estruturado	O dado é armazenado como um par de números (decimal) em colunas específicas (latitude, longitude) na tabela visita, permitindo cálculos de distância e tempo.
Id do vendedor responsável	Estruturado	É um código único (chave estrangeira) que relaciona a tabela vendedor com a tabela alerta e pedido, estabelecendo uma relação clara e rígida.



Quantidade de produto devolvido	Estruturado	É um valor numérico fixo que se encaixa em uma coluna na tabela troca_devolucao, essencial para o cálculo da taxa de devolução.
Motivo da devolução preenchido pelo vendedor	Não estruturado	É um texto livre preenchido pelo vendedor. Não possui um formato fixo e a análise requer softwares que interpretem linguagem natural.
Mensagens de whatsapp	Não estruturado	É um registro de texto informal ou um log de mídia (se houver fotos). Não segue a estrutura rígida de um campo de e-mail ou uma coluna de relatório.