**Grupo DPx3**

**Dijair Vieira Ribeiro, 1801921**

**Patryck Antonio Fragoso, 1801422**

**Paulo Miguel Patrício Santana 1802175**

**Paulo Willian Paixão da Silva, 1802012**

**Processo:** Receber pedido de cotação

**Evento:** Cliente faz pedido de cotação

**Objetivo:** realizar a necessidade do cliente em comprar um material especifico. A intenção é comprar por um fornecedor de menor preço

**Trabalhadores envolvidos:** Atendente

* Consulta se o material está disponível
  + Se não, retorna ao cliente que o material especifico não está disponível no pedido ou cancela o pedido de cotação se o cliente optar
* Verifica se o cliente está cadastrado na base para um plano contratado, se necessário atualiza dados do cliente
  + Caso não, retorna com pedido recusado
* Caso o cliente mande um pedido de cotação com materiais sem especificação de marca ou/e quantidade ela retorna para o cliente especificar

**Processo:** Enviar pedido de cotação

**Evento:** Atendente envia pedido de cotação

**Objetivo:** Enviar pedido de cotação para fornecedores que estão cadastrados na plataforma de tal forma que lancem o menor valor sobre o material

**Trabalhadores envolvidos:** Atendente

* Armazena pedido de cotação dentro da sua base dados
* Consulta todos os fornecedores cadastrados na empresa na qual tem estabelecido uma comunicação de negócio antes do envio do pedido de cotação
* Verifica para cada material solicitado no pedido de cotação se o fornecedor atende para todos ou não
  + Caso o fornecedor não tenha todos os materiais solicitados ele pode realizar orçamento apenas com os trabalhados no pedido de cotação
* Após a verificação do pedido de cotação é enviado para os fornecedores correspondentes

**Processo:** Receber orçamento

**Evento:** Fornecedor envia orçamento

**Objetivo:** Fazer análise dos fornecedores que enviaram o orçamento.

**Trabalhadores envolvidos:** Intermediador

* Faz a negociação dizendo sobre os valores base do pedido do cliente por meio de telefone com fornecedor, indagando menor valor sobre o material
* Recebe o orçamento devolvido pelo fornecedor
  + Caso falte algum material que ele se comprometeu a orçar é devolvido para o fornecedor
* Consulta se o orçamento está com o mesmos materiais do pedido de cotação
* Após receber o orçamento armazena em sua planilha

**Processo:** Analisar orçamento

**Evento:** Intermediador analisa orçamento

**Objetivo:** Intermediador analisa todos os orçamento que os fornecedores enviaram com base na negociação feita anteriormente, que logo depois faz a escolha dos 3 melhores fornecedores que mais fizeram um preço acessível

**Trabalhadores envolvidos:** Intermediador

* Com base na consulta efetuada no orçamento realizado pelos fornecedores, realiza uma pesquisa de todos os fornecedores que lançaram menor valor sobre aquele material que está contido no pedido de cotação feito pelo cliente

**Processo:** Escolher fornecedores

**Evento:** Cliente seleciona fornecedor

**Objetivo:** Logo depois do intermediador fazer envio dos melhores fornecedores o cliente faz escolha de um deles para que um pedido compra seja fechado diretamente com o fornecedor

**Trabalhadores envolvidos:** Intermediador

* Faz uma análise geral sobre tudo que foi pedido e analisado durante o processo
* Realiza uma documentação com pesquisa e separação dos fornecedores que tiveram melhor preço acessível
* Envia um e-mail com os 3 melhores fornecedores que tiverem melhor preço de compra para o cliente

**Processo:** Cancelar pedido de cotação

**Evento:** Cliente cancela pedido de cotação

**Objetivo:** Atendente pode tratar pedidos de cotação na qual o cliente queira cancelar por um motivo adverso

**Trabalhadores envolvidos:** Atendente

* Recebe solicitação de cancelamento
* Realiza cancelamento efetivo de pedido de cotação

**Processo:** Dispensar orçamento

**Evento:** Fornecedor não orça pedido de cotação

**Objetivo:** Por questões adversas aquele respectivo fornecedor não atende aquele material solicitado ou por negociação não consegue fazer daquele material um preço acessível.

**Trabalhadores envolvidos:** Intermediador

* Tratar pedidos de cotação que não foram orçados pelo fornecedor por questões de negócio, ou seja, valor do material não acordado ou material não atendido. Como também eventos de não retorno por parte do próprio fornecedor