

25/8/2025

TP2

**Design Patterns e Domain-Driven Design(DDD)
com Java**

Professor(a): Armênio Torres Santiago
Cardoso

1. DESCRIÇÃO RESUMIDA DO DOMÍNIO DO NEGÓCIO

O McDonald's é uma rede de restaurantes de fast food que atua na produção e venda de alimentos e bebidas em larga escala. Seu modelo de negócio envolve operações de restaurante, gestão de franquias, logística e cadeia de suprimentos, marketing e vendas, além de gestão de pessoas e finanças.

O principal foco do negócio é entregar alimentos de qualidade de forma rápida, padronizada e eficiente, mantendo a experiência do cliente igual ou semelhante em todas as unidades.

2. LISTA COMPLETA DE SUBDOMÍNIOS CLASSIFICADOS

1. Gestão de Alimentos e Bebidas:

- **Core - Gestão de cardápio.**

O cardápio e os ajustes a cada região são diferenciais competitivos

- **Supporting - Controle de estoque de alimentos e bebidas.**

Apoia a operação, mas não é diferencial estratégico.

- **Supporting - Gestão de fornecedores**

Importante, mas não exclusivo do McDonald's.

- **Supporting - Operações de Restaurante**

Importante, mas não exclusivo do McDonald's, todo restaurante precisa de um sistema.

2. Operações de Restaurante

- **Core - Gestão de pedidos.**

A forma como o McDonald's organiza pedidos rápidos é em grande parte a sua vantagem.

- **Core - Preparação de alimentos**

Como todos lanches tem processos padronizados e rápidos o produto sai sempre igual.

- **Core - Atendimento ao cliente**

Diferencial, pois no fast-food o atendimento tem que ser rápido e eficaz, pois as pessoas estão com pressa geralmente.

- **Supporting - Limpeza e manutenção do restaurante**

Essencial, o local deve estar sempre limpo e com boa aparência, mas não diferencial competitivo.

3. Vendas e Marketing:

- **Core - Estratégias de marketing**

Campanhas globais e locais voltadas a um tipo de público específico são um grande diferencial.

- **Core - Gestão de promoções e ofertas**

Estratégico para atrair clientes, pois sabendo os itens mais pedidos, fica mais fácil fazer promoções destes itens.

- **Core - Gestão de pedidos online e aplicativos móveis**

É diferencial competitivo na experiência digital, pois o usuário pode fazer o pedido e pagamento enquanto está na estrada e somente ir ao local pegar o pedido, evitando maior período de espera.

4. Gestão de Franquias:

- **Supporting - Relações com franqueados**

Apoia expansão, mas não é o foco real da empresa.

- **Supporting - Treinamento e suporte**

Mantém qualidade, mas não é diferencial exclusivo, pois várias empresas também possuem treinamento.

- **Generic - Contratos e regulamentos**

Necessário, mas é o mesmo padrão em franquias de outras marcas.

5. Tecnologia da Informação:

- **Desenvolvimento de software interno (Supporting)**

Apoia, mas não é core do negócio, pois o foco é vender lanches rápidos com a mesma qualidade.

- **Infraestrutura de TI (Generic)**

Necessário, mas não diferencial, pois toda empresa precisa de TI.

- **Segurança da Informação e Proteção de Dados (Generic)**

Obrigatório, não exclusivo, é algo que pode ser adquirido externamente.

6. Logística e Cadeia de Suprimentos:

- **Supporting - Distribuição de alimentos e suprimentos**

Apoia o sistema, mas pode ser terceirizado.

- **Supporting - Gerenciamento de transporte**

Apoia o sistema, mas não é diferencial estratégico.

- **Supporting - Armazenamento e gestão de inventário**

Apoia o sistema, mas não é diferencial estratégico, pois pode ser adquirido software externo para gestão de inventário.

7. Finanças e Contabilidade:

- **Generic - Contabilidade geral**

Todo negócio precisa, podendo ser adquirido software externo para isto, pois não faz parte do foco da empresa.

- **Generic - Gestão de despesas e receitas**

Todo negócio precisa, mas não faz parte do foco da empresa.

- **Generic - Relatórios financeiros**

Todo negócio precisa, podendo ser adquirido software externo para isto, pois não faz parte do foco da empresa.

8. Recursos Humanos e Gestão de Pessoas:

- **Supporting - Recrutamento e seleção**

Apoia o core, mas não é diferencial competitivo da empresa.

- **Supporting - Treinamento de funcionários**

Mantém padronização de serviço, mas não é diferencial competitivo da empresa.

- **Gestão de folha de pagamento e benefícios**

Todo negócio precisa, podendo ser adquirido software externo para isto, pois não faz parte do foco da empresa.

9. Inovação – NOVO ITEM.

- **Core – Sugestão de pedidos**

Um bom exemplo seria o cliente receber um sugestão de algum item que ele pede com frequência com algum desconto, isso nos dias em que ele não realiza pedidos, fazendo assim com que o mesmo frequente mais vezes e gaste mais no local

3. IDENTIFICAÇÃO DOS BOUNDED CONTEXTS

- **Bounded Context: Operações de Restaurante**

Entidades: Pedido, Cliente, Produto (item do cardápio), Funcionário, Caixa.

- **Bounded Context: Logística e Suprimentos**

Entidades: Fornecedor, Estoque, Transporte, Centro de Distribuição.

- **Bounded Context: Vendas e Marketing Digital**

Entidades: Campanha, Promoção, Pedido Online, Aplicativo, Cliente.

- **Bounded Context: Gestão de Franquias**

Entidades: Franqueado, Contrato, Unidade Franqueada, Treinamento.

- **Bounded Context: Finanças**

Entidades: Receita, Despesa, Relatório Financeiro, Pagamento.

- **Bounded Context: Recursos Humanos**

Entidades: Funcionário, Folha de Pagamento, Benefício, Treinamento.

- **Bounded Context: TI e Segurança**

Entidades: Sistema, Usuário, Acesso, Log de Segurança.