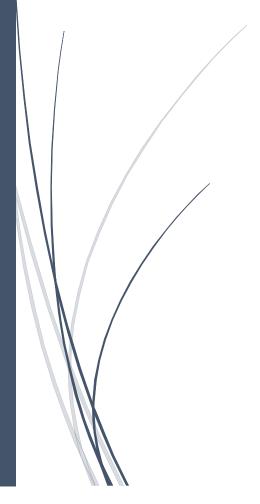
Engenharia de Software

25/8/2025

TP2

Design Patterns eDomain-Driven Design(DDD) com Java

Professor(a): Armênio Torres Santiago Cardoso



Samuel Hermany INSTITUTO INFNET

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 é 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, poiso 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 adquiro 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 adquiro 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 adquiro 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.