

## DOCUMENTAÇÃO DE LEVANTAMENTO - PROJETO DOUROVINHOS

**Data:** Quarta-feira, 14h00 | **Local:** Sede DouroVinhos **Participantes:** António (Dir. Comercial), Nuno (Chefe Vendas), Rogério (TI), Jaqueline (Analista).

---

### 1. ALINHAMENTO ESTRATÉGICO (Fonte: António Silva)

**Q (Jaqueline):** "António, em Setembro, qual é o número exato que nos diz que este projeto foi um sucesso?"

**R (António):** "O sucesso define-se pelo **Tempo**. Quero recuperar as 2 horas diárias que os vendedores perdem em burocracia para converter em **+15% de visitas a clientes**. Além disso, eliminar erros de 'stock fantasma'."

**Q (Jaqueline):** "Existe alguma regra sagrada que, se violada, cancela o projeto?"

**R (António):** **Proteção de Preço.** O sistema não pode permitir venda abaixo da 'Tabela Mínima' sem autorização (senha).

**Q (Jaqueline):** "Como os vendedores vão reagir? Existe resistência?"

**R (António):** Sim. Vendedores seniores (Alberto e Joaquim) têm aversão a tecnologia complexa.

- **Requisito de UX:** Interface com botões grandes, alto contraste, fluxo simples.
- 

### 2. PROCESSO DE NEGÓCIO E OPERAÇÃO (Fonte: Nuno)

**Q (Jaqueline):** "Como classificam os clientes e gerem endereços?"

**R (Nuno):** Classificação complexa (Horeca vs Particular).

- **Ponto Crítico:** Um NIF pode ter múltiplas moradas de entrega (cadeias de restaurantes).
- **Requisito:** A fatura vai para a Sede, mas a Guia de Transporte tem de sair para a morada selecionada na App.

**Q (Jaqueline):** "Como funcionam Preços, Kits e Colheitas?"

**R (Nuno):**

1. **Preços:** 5 Tabelas (PVP, Revenda A/B, Distribuidor, VIP).
2. **Bonificação:** Regra "12+1" (Compra 12, oferta de 1). A App deve sugerir isto (upselling).

3. **Colheitas:** O ano do vinho (2020 vs 2021) é um produto diferente. Necessário opção de "Qualquer Colheita" para não perder venda.

**Q (Jaqueline):** "Quais são as exceções críticas ao fluxo padrão?"

**R (Nuno):**

1. **Devoluções:** Vendedores trazem garrafas partidas/rejeitadas. Necessário registar "Recolha" na App para gerar Nota de Crédito.
2. **Cobranças:** Vendedores recebem dinheiro/cheque na hora. Necessário registar o recebimento para libertar limite de crédito.

**Q (Jaqueline):** "Como funciona o cenário Offline e conflitos de stock?"

**R (Nuno):**

- **Tempo Offline:** Várias horas (Caves/Douro).
- **Conflito:** "Primeiro a chegar, primeiro a servir". Quem sincronizar primeiro fica com o stock. O segundo recebe alerta de rutura pós-sincronização.

**Q (Jaqueline):** "Observações nos pedidos são necessárias?"

**R (Nuno):** Sim. Campo de texto livre é obrigatório para avisos logísticos ou financeiros (Ex: "Só entregar se pagar fatura antiga").

---

### 3. VIABILIDADE TÉCNICA E DADOS (Fonte: Rogério)

**Q (Jaqueline):** "Qual a estratégia de Integração (API vs Views)?"

**R (Rogério):** Não existe API REST.

- **Leitura (App <- ERP):** Via **SQL Views** diretas (apenas leitura).
- **Escrita (App -> ERP):** Via **Tabela Intermédia** (SQL). A App faz Insert, um Job do ERP processa a cada 10 min.

**Q (Jaqueline):** "Como estão os dados (Imagens e Qualidade)?"

**R (Rogério):**

- **Imagens:** **Inexistentes no ERP.** Necessário fonte externa.
- **Qualidade:** Clientes duplicados existem.
- **Chave Única:** Usar o ID Interno do PHC (stamp), nunca o NIF.

**Q (Jaqueline):** "Segurança e Autenticação?"

**R (Rogério):** Sem VPN nos telemóveis. Necessário criar API Middleware (lado da consultoria) para comunicar com o SQL Server exposto por IP fixo.