



CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIEURO

Curso de Sistemas de Informação – Projeto de Sistemas de Informação – PSI1:

Plano de negócio *PetFood*

Carlos Henrique do Prado Andrade - 42486

Carlos Antônio da Silva - 40401

Felipe Guilherme Ramos da Silva - 40366

Jesiel Carlos da Silva - 40418

Jonas Salatiel Rodrigues Oliveira - 41101

Plano de negócio - *PetFood*

Brasília, 6 de dezembro de 2020



CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIEURO

Curso de Sistemas de Informação – Projeto de Sistemas de Informação – PSI1:

Plano de negócio *PetFood*

Carlos Henrique do Prado Andrade - 42486

Carlos Antônio da Silva - 40401

Felipe Guilherme Ramos da Silva - 40366

Jesiel Carlos da Silva - 40418

Jonas Salatiel Rodrigues Oliveira - 41101

Plano de negócio - *PetFood*

Projeto parcial da disciplina **PSI 1:**

Plano de negócio - *PetFood*.

Centro Universitário Euro Americano, Brasília – DF.

Orientador: Prof. Gislane Santana

Brasília – DF, 6 de dezembro de 2020



CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIEURO

Curso de Sistemas de Informação – Projeto de Sistemas de Informação – PSI1:

Plano de negócio *PetFood*

Carlos Henrique do Prado Andrade - 42486

Carlos Antônio da Silva - 40401

Felipe Guilherme Ramos da Silva - 40366

Jesiel Carlos da Silva - 40418

Jonas Salatiel Rodrigues Oliveira - 41101

Plano de negócio - *PetFood*

BANCA EXAMINADORA – APROVADO POR:

Prof. Me. Prof. Gislane Santana

Centro Universitário Unieuro, DF

Brasília – DF, 6 de dezembro de 2020



CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIEURO

Curso de Sistemas de Informação – Projeto de Sistemas de Informação – PSI1:

Plano de negócio *PetFood*

Dedicatória

Agradecemos primeiramente a Deus que permitiu que trilhássemos diversos caminhos e chegarmos até o presente momento e aos professores que acima de tudo, por trás dessa profissão que vocês realizam, amostram, conduzem, ensinam e passam seus conhecimentos, vocês são seres humanos formidáveis, sempre disposto a apoiar e orientar com palavras de gratidão para quem dá tanto de si mesmo e de forma continua ano após ano.

Siga nesta carreira professores, meditar em todas as pessoas que vocês marcaram grandemente e pense como ainda tem tanto para ensinar a nós e a outros que virão depois.

Agradecemos ao professor Santana em especial e a banca que nos avaliam.

Professores somos eternamente gratos.

Resumo

O presente trabalho tem por finalidade descrever o cenário e as oportunidades do mercado *pet* e apresentar a criação da solução *PetFood*, essa solução nasce com objetivo de atender as necessidades do mercado *pet*, esse projeto de conclusão de curso foi dividido em dois semestres, onde o primeiro tratou somente da parte de levantamento de mercado e a descrição da possível solução a ser desenvolvida, após aceitação do trabalho pela banca avaliadora, foi iniciada a segunda parte que trata das partes de produção de software, documento de plano de projeto, requisitos e o manual de uso da ferramenta. O projeto foi desafiador para todos do grupo, surgiram alguns problemas durante o desenvolvimento do mesmo, mas as dificuldades foram superadas.

A solução é destinada para que donos de *petshops* possam vender seus produtos para seus clientes por meio da plataforma, ela está estruturada nos ambientes *mobile* e *web*, o ambiente *mobile* é destinado para que os clientes finais possam realizar suas compras através de *smartphones*, já o ambiente *web* é destinado aos parceiros (donos de *petshops*) para que eles possam gerenciar seus produtos, pedidos e vendas.

Sumário

1.	Contextualização	1
2.	Sumário Executivo	3
3.	Plano de Projeto.....	4
3.1.	Objetivos deste documento	5
3.2.	Objetivos e critérios de sucesso do Projeto.....	5
3.2.1.	Necessidade e Justificativa do Negócio	5
3.3.	Marcos do Cronograma.....	6
3.4.	Orçamento.....	7
3.5.	Critérios de Avaliação.....	7
3.6.	Marcos.....	7
3.7.	Escopo do Projeto	7
3.8.	Fora do Escopo	8
3.9.	Premissas.....	8
3.10.	Restrições	8
3.11.	Estrutura Analítica do Projeto (EAP).....	9
3.12.	Dicionário da EAP	9
3.13.	Organização do Projeto (Governança)	12
3.14.	Matriz de Responsabilidade	13
3.15.	Cronograma de Execução e Estimativas de Custos	15
3.16.	Gestão de Riscos	16

3.17.	Estratégia de Comunicação	17
3.18.	Como será medido o Progresso do Projeto	25
4.	Especificação de requisitos.....	26
4.1.	Objetivo do Documento	26
4.4.	Casos de Uso	32
4.4.1.	Caso de uso <i>PetFood</i>	34
4.4.2.	Diagrama de Casos de uso	34
4.4.3.	Especificação dos Casos de Uso	35
4.4.3.1.	UC001 - Tela <i>Home</i>	35
4.4.3.2.	UC002 - Visualizar Perfil	38
4.4.3.3.	UC003 - Alterar Perfil.....	41
4.4.3.4.	UC004 - Cadastrar Produtos – Parceiro	44
4.4.3.5.	UC005 - Alterar Produto - Parceiro	47
4.4.3.6.	UC006 - Visualizar Produto - Parceiro	51
5.1.	Cadastro de usuário	81
5.2.	Pesquisar produtos	86
5.3.	Comprar produtos	88
5.4.	Consultar compras.....	92
	Referências:.....	95
	ANEXOS	97

Lista de Figuras

Figura 1 - Gráfico macro sobre o mercado de pets no mundo	1
Figura 2 - Gráfico dos dados do mercado nacional	2
Figura 3 - Gráfico das áreas do mercado <i>pet</i>	3
Figura 4 - Estrutura Analítica do Projeto	9
Figura 5 - Diagrama de caso de uso	35
Figura 6 - Tela <i>Home</i> Parceiro	37
Figura 7 - Tela <i>Home</i> Cliente.....	38
Figura 8 - Visualizar perfil parceiro.....	40
Figura 9 - Visualizar Perfil – Cliente	41
Figura 10 - Tela Alterar Perfil – Parceiro	43
Figura 11 - Alterar perfil cliente	44
Figura 12 - Tela cadastrar produto	47
Figura 13 - Tela Alterar Produto.....	50
Figura 14 - Tela Visualizar Produto.....	53
Figura 15 - Tela Excluir Produto	56
Figura 16 - Tela Acompanhar Pedidos	58
Figura 17 - Tela Adicionar Produto	61
Figura 18 - Tela Remover Produto	63
Figura 19 - Tela Visualizar Carrinho	66
Figura 20 - Tela Pagar.....	68
Figura 21 - Tela Cadastro - Parceiro	71
Figura 22 - Cadastro Parceiro parte 2	72
Figura 23 - Tela Cadastro – Cliente	72
Figura 24 - Tela Cadastro – Cliente senha.....	73
Figura 25 - Tela Cadastro – Cliente localização	73

Figura 26 - Tela <i>Login</i> - Parceiro.....	77
Figura 27 - Tela <i>Login</i> - Cliente	78
Figura 28 - Tela de apresentação do aplicativo	81
Figura 29 - Tela de cadastro do usuário.....	82
Figura 30 - Tela de seleção de foto para perfil	82
Figura 31 - Tela de escolha de fotos	83
Figura 32 - Tela de definição de foto.....	83
Figura 33 - Tela de carregamento de imagem	84
Figura 34 - Tela de visualização do perfil	84
Figura 35 - Tela de captura de imagem	85
Figura 36 - Tela de Cadastro de dados.....	85
Figura 37 - Tela principal do aplicativo.....	86
Figura 38 - Tela de pesquisa de produtos	86
Figura 39 - Tela de resultado de pesquisa.....	87
Figura 40 -Tela de produtos.....	88
Figura 41 - Tela específica de um produto	88
Figura 42 - Tela de carrinho de compras	89
Figura 43 - Tela de lista de produtos selecionados para compra	90
Figura 44 - Tela de compra de produto.....	90
Figura 45 - Tela de detalhes do carrinho de compras	91
Figura 46 - Tela de carrinho de compras a finalizar	91
Figura 47 - Tela de notificação/acompanhamento de compras.....	92

Lista de Tabelas

Tabela 1 - Controle de Versões	5
Tabela 2 – Marcos	7
Tabela 3 - Dicionário da EAP	12
Tabela 4 - Organização do projeto	13
Tabela 5 - Matriz de responsabilidade	14
Tabela 6 - Cronograma e estimativa de custos.....	16
Tabela 7 - Gestão de risco	17
Tabela 8 - Estratégia de comunicação.....	25
Tabela 9 - Critério de progresso de projeto.....	25
Tabela 10 - Quadro de aprovações do plano de projeto.....	26
Tabela 11 - Histórico de Revisão	26
Tabela 12 - Definições e abreviações.....	27
Tabela 13 - Requisitos específicos	31
Tabela 14 - Mensagem de sistemas.....	32
Tabela 15 - Casos de uso <i>Petfood</i>	34
Tabela 16 - Caso de uso tela <i>home</i>	36
Tabela 17 - Caso de uso tela <i>home</i> fluxo principal	36
Tabela 18 - Caso de uso tela <i>home</i> fluxo alternativo	36
Tabela 19 - Caso de uso tela <i>home</i> fluxo de exceção.....	36
Tabela 20 - Mensagem de indisponível da tela <i>home</i>	37
Tabela 21 - Visualizar perfil	39
Tabela 22 - Visualizar perfil fluxo principal.....	39
Tabela 23 - Visualizar perfil fluxo alternativo	39
Tabela 24 - Visualizar Perfil fluxo de exceção	40

Tabela 25 - Mensagem de indisponibilidade do perfil.....	40
Tabela 26 - Alterar perfil.....	42
Tabela 27 - Alterar perfil fluxo principal.....	42
Tabela 28 - Alterar perfil fluxo alternativo.....	42
Tabela 29 - Alterar perfil fluxo de exceção.....	43
Tabela 30 - Mensagens de alteração de perfil.....	43
Tabela 31 - Cadastrar Produtos parceiro.....	44
Tabela 32 - Cadastrar Produtos parceiro fluxo principal.....	45
Tabela 33 - Cadastrar Produtos parceiro fluxo alternativo.....	45
Tabela 34 - Cadastrar Produtos parceiro fluxo exceção.....	46
Tabela 35 - Mensagens de Cadastrar Produtos.....	46
Tabela 36 - Alterar Produto – Parceiro.....	48
Tabela 37 - Alterar Produto - Parceiro fluxo principal.....	48
Tabela 38 - Alterar Produto - Parceiro fluxo alternativo.....	49
Tabela 39 - Alterar Produto - Parceiro fluxo de exceção.....	49
Tabela 40 - Mensagem Alterar Produto – Parceiro.....	50
Tabela 41 - Visualizar Produto - Parceiro.....	51
Tabela 42 - Visualizar Produto - Parceiro fluxo principal.....	52
Tabela 43 - Visualizar Produto - Parceiro fluxo alternativo.....	52
Tabela 44 - Visualizar Produto - Parceiro fluxo de exceção.....	52
Tabela 45 - Mensagem de Produto - Parceiro.....	53
Tabela 46 - Excluir Produto - Parceiro.....	54
Tabela 47 - Excluir Produto - Parceiro fluxo principal.....	54
Tabela 48 - Excluir Produto - Parceiro fluxo alternativo.....	55
Tabela 49 - Excluir Produto - Parceiro fluxo de exceção.....	55
Tabela 50 - Mensagens Produto - Parceiro.....	55
Tabela 51 - Acompanhar Pedidos - Parceiro.....	57
Tabela 52 - Acompanhar Pedidos - Parceiro fluxo principal.....	57

Tabela 53 - Acompanhar Pedidos - Parceiro fluxos alternativa.....	57
Tabela 54 - Acompanhar Pedidos - Parceiro fluxo de exceção.....	58
Tabela 55 - Mensagem de Pedidos - Parceiro	58
Tabela 56 - Adicionar produto - Cliente	59
Tabela 57 - Adicionar produto - Cliente fluxo principal.....	59
Tabela 58 - Adicionar produto - Cliente fluxo alternativo.....	60
Tabela 59 - Adicionar produto - Cliente fluxo de exceção	60
Tabela 60 - Mensagem de produto - Cliente	60
Tabela 61 - Remover Produto – Cliente.....	62
Tabela 62 - Remover Produto – Cliente Fluxo principal	62
Tabela 63 - Remover Produto – Cliente fluxo alternativo	62
Tabela 64 - Remover Produto – Cliente fluxo de exceção.....	63
Tabela 65 - Mensagem Remover Produto – Cliente	63
Tabela 66 - Visualizar Carrinho – Cliente	64
Tabela 67 - Visualizar Carrinho – Cliente fluxo principal.....	64
Tabela 68 - Visualizar Carrinho – Cliente fluxo alternativo.....	65
Tabela 69 - Visualizar Carrinho – Cliente fluxo de exceção	65
Tabela 70 - Mensagem Visualizar Carrinho – Cliente.....	65
Tabela 71 - Pagar – Cliente.....	67
Tabela 72 - Pagar – Cliente fluxo principal	67
Tabela 73 - Pagar – Cliente fluxos alternativos	67
Tabela 74 - Pagar – Cliente fluxos de exceção	68
Tabela 75 - Mensagem Pagar – Cliente	68
Tabela 76 - Cadastro	69
Tabela 77 - Cadastro fluxo principal.....	70
Tabela 78 - Cadastro fluxo alternativo	70
Tabela 79 - Cadastro fluxo de exceção	70
Tabela 80 - Mensagem Cadastro.....	71



CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIEURO

Curso de Sistemas de Informação – Projeto de Sistemas de Informação – PSI1:

Plano de negócio *PetFood*

Tabela 81 - Login	74
Tabela 82 - Login fluxo principal.....	74
Tabela 83 - Login fluxo alternativo.....	75
Tabela 84 - Login fluxo de exceção	76
Tabela 85 - Mensagem Login.....	77
Tabela 86 - Requisito não funcional	80

1. Contextualização

O vínculo entre humanos e animais de estimação é cada vez maior. Os animais que antes viviam do lado de fora de casa, com quase nenhum acesso aos seus donos. Hoje chegam até a dormir na mesma cama com seus donos e em alguns casos são considerados como filho (ABINPET, 2019).

Devido a familiaridade e aproximação do humano com os *pets*, o crescimento no Brasil do seguimento de *pet* tem sido bem notável, por exemplo, o Brasil em 2016 não fazia parte nem mesmo do top 10 de faturamento mundial do mercado de *pet*, o crescimento começou no ano de 2017 e em 2018 conseguiu realizar o grande feito de alcançar a segunda colocação no ranking mundial, ficando apenas atrás dos Estados Unidos da América (ABINPET, 2019).

O gráfico macro sobre o mercado de *pets* no mundo ilustra a posição mundial do Brasil em números de animais *pets* e o tamanho da sua representação frente ao cenário mundial.

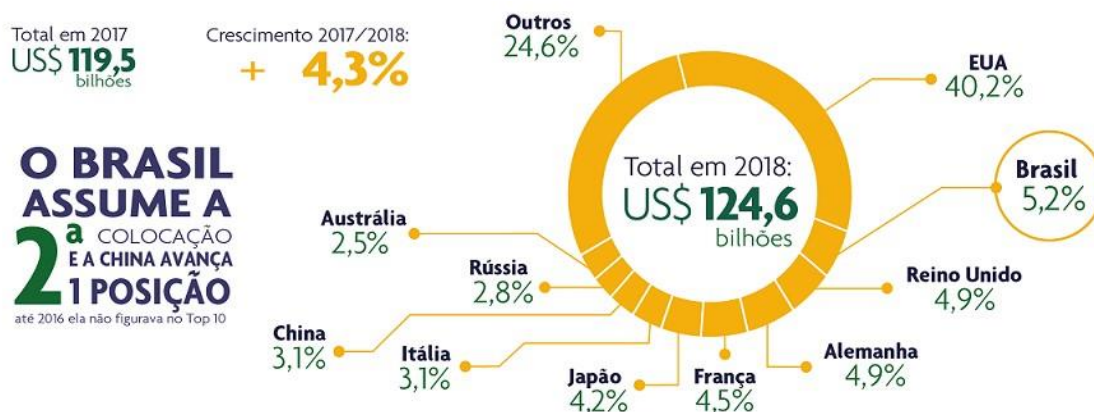


Figura 1 - Gráfico macro sobre o mercado de pets no mundo

Fonte: Associação Brasileira da Indústria de Produtos Para Animais de Estimação (ABINPET 2018)

Segundo dados de 2019 do Instituto *Pet* Brasil, atualmente no Brasil existem cerca de 139,3 milhões de animais de estimação, tal fato faz com que esse mercado ofereça inúmeras oportunidades no mercado de produtos e serviços para animais.

Na figura gráfica dos dados do mercado nacional percebe-se o crescimento acumulado de animais no Brasil, o gráfico ilustra 139,3 milhões de animais, o crescimento das categorias e seu percentual de crescimento nos anos de 2013 a 2018.



Figura 2 - Gráfico dos dados do mercado nacional

Fonte: Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (ABINPET 2018)

Nesses 139,3 milhões de animais, o mercado *Pet* é distribuído em três seguimentos, que são: *Pet Food*, *Pet Care* e *Pet Vet* (ABINPET, 2019).

O gráfico dos dados do mercado nacional mostra o crescimento do mercado de *pets* por segmento, estes são dados do ano de 2018 em relação ao faturamento do mercado brasileiro nos três seguimentos.



Figura 3 - Gráfico das áreas do mercado pet

Fonte: Associação Brasileira da Indústria de Produtos Para Animais de Estimação (ABINPET 2018)

É notável que o mercado de alimentação, apesar de ter um percentual de crescimento menor que o da área de veterinária, tem uma força maior dentro do mercado, segundo o (Instituto *Pet* Brasil – IPB, 2019) os valores de faturamento desse mercado no Brasil no ano de 2019, que ainda estão fechando, mais uma vez poderá ter como grande destaque o segmento de alimentação que tem como expectativa e faturamento o valor de R\$ 16,14 bilhões ou seja 44,6% do valor total faturado pelo mercado (IPB, 2019).

O Instituto também revela através de pesquisas que a área de alimentação é responsável por cerca de mais de 50% de toda a movimentação do mercado *pet* no Brasil.

Diante do exposto, a ideia é propor um negócio explorando as oportunidades e o tamanho do mercado *pet*, criando uma solução que vai facilitar o processo de compra e venda de produtos para *pets*, isto beneficiará tanto os donos de *pets* quanto as empresas que vendem produtos para esta categoria.

2. Sumário Executivo

A criação da solução *PetFood* tem por objetivo ser uma plataforma de intermediação de venda que busca unir os revendedores de produtos de alimentação da categoria *pet*, aos seus potenciais clientes de forma efetiva e prática, estabelecendo sempre transparência,

criatividade, integridade, ética e comprometimento, pois possui como meta ser a maior e a melhor plataforma de intermediação de venda para *pet*. Para a continuidade dessa ideia foi formada uma equipe composta por 5 integrantes, onde cada um é responsável por um determinado setor do negócio, os integrantes são: Jesiel Carlos da Silva- administrador, Carlos Antônio da Silva - financeiro, Carlos Henrique Prado Andrade - comercial, Jonas Salatiel Rodrigues Oliveira - operação e o Felipe Guilherme Ramos da Silva – TI, inicialmente o mercado de atuação será no Distrito Federal, atendendo clientes que esteja situados em áreas nobres da região. De acordo com as pesquisas publicadas do jornal Estado de Minas, a maioria dos donos de *pets* estão situados a partir da classe média, pretende-se expandir a atuação para outras regiões/estados futuramente. Os possíveis clientes serão situados em duas categorias, sendo os parceiros, que serão caracterizados por estabelecimentos que fornecem alimentos para animais, e os donos de *pets*, que irá realizar compras dos produtos expostos pelos parceiros. A precificação da solução se dará apenas por meio da cobrança de um plano mensal no valor de R\$ 100,00 a serem cobrados do parceiro, a divulgação da solução para alcance de novos clientes será feita por impulsionamento nas redes sociais e participação em feiras e eventos relacionados a *pets*.

3. Plano de Projeto

Controle de Versões			
Versão	Data	Autor	Notas da Revisão
1.0	25/08/2020	Carlos Antônio da Silva Carlos Henrique do Prado Felipe Guilherme Jesiel Carlos da Silva	Elaboração inicial

		Jonas Salatiel	
--	--	----------------	--

Tabela 1 - Controle de Versões

Fonte: Modelo plano de projeto disponibilizado pelo orientador

3.1. Objetivos deste documento

Definir como executar, monitorar, controlar e encerrar o projeto, além de detalhar o escopo do projeto.

3.2. Objetivos e critérios de sucesso do Projeto

3.2.1. Necessidade e Justificativa do Negócio

Segundo pesquisas do Instituto *Pet* do Brasil - IPB, o mercado *pet* no Brasil possui um constante crescimento e ótima performance com um grande destaque em relação ao ano de 2018, ano em que os valores de faturamento chegaram a R\$ 34,4 bilhões e crescimento de 4,6%. Para comprovação deste crescimento, estima-se, para o ano de 2019, um aumento de 5,4% sobre o faturamento de 2018 chegando ao valor de faturamento de até R\$ 36,2 Bilhões, e esse percentual de crescimento deve ser mantido pelos próximos anos (IPB, 2019).

Conforme as pesquisas do Instituto *Pet* Brasil, que revelam a aproximação cada vez mais dos animais com os seus donos e o crescimento de *pets* no Brasil, foi constatado a oportunidade de atuar na área de venda de produtos de alimentação frente a esse mercado que se mostra tão promissor.

Esse mercado pode sofrer influencias em possíveis recessões econômicas e as projeções feita pela ABINPET e pelo IPB podem não se confirmar, mas tendo em vista a manutenção do cenário econômico atual ou uma possível melhora, o objetivo é criar uma plataforma que faça a intermediação de venda dos revendedores de produtos de alimentação

da categoria *pet*, aos seus potenciais clientes de forma efetiva e prática, onde se tem como meta acompanhar o percentual de crescimento do mercado, e estima-se que daqui 5 anos possa ser atingido a liderança e se destacar como referência em vendas *online* de produtos alimentícios para animais.

O instituto *pet* Brasil informa que mais de 50% da movimentação no mercado, está relacionado a área de alimentação animal, onde as pesquisas divulgadas pelo próprio instituto revelam uma estimativa de crescimento do número de *pets* em todo o Brasil, e junto com esse aumento um crescimento na área de alimentação.

Ao identificar o crescimento e o tamanho desse mercado e a mudança de cultura das pessoas, foi vislumbrado a oportunidade da criação da solução *PetFood* que tem por objetivo ser uma plataforma de intermediação de venda que busca unir os revendedores de produtos de alimentação da categoria *pet*, aos seus potenciais clientes de forma efetiva e prática, estabelecendo sempre transparência, criatividade, integridade, ética e comprometimento, dispõe como meta ser a maior e a melhor plataforma de intermediação de venda para *pet*.

A *Petfood* surge com o objetivo de ligar os compradores de alimentação animal aos vendedores, assim atendendo a área de alimentação *pet*, a ideia inicialmente se propõe a atender ao público do Distrito Federal, tendo em foco a população que esteja situada a partir da classe média, O jornal Estado de Minas em 2016 revelou pesquisas, que falam que os donos de animais se concentram a partir da classificação sócio econômica média.

3.3. Marcos do Cronograma

O prazo do projeto deverá ter duração de 89 dias corridos, desde o planejamento do projeto, passando pelo início das atividades até o encerramento do projeto.

Terá início em 19 de agosto de 2020 e deverá ser entregue em 17 de novembro de 2020.

3.4. Orçamento

A verba disponível para o presente projeto é de R\$ 55.000,00.

3.5. Critérios de Avaliação

Esse projeto será considerado um sucesso se a solução atender as suas principais funcionalidades de divulgação dos materiais recicláveis e com os requisitos aprovados pelo cliente, dentro do prazo de entrega e cumprir o orçamento previsto de R\$ 55.000,00.

3.6. Marcos

Marcos	Previsão
Planejamento	25 de Agosto
Verificação e Validação dos Requisitos	08 de Setembro
Execução/Teste	10 de Novembro
Homologação	15 de Novembro
Encerramento	17 de Novembro

Tabela 2 – Marcos

Fonte: Modelo de projeto disponibilizado pelo orientador

3.7. Escopo do Projeto

Construção de uma solução que ligue a loja de *pet* aos clientes, onde as lojas de pet possam expor os seus produtos alimentícios através da plataforma para que seus clientes possam comprar de maneira prática e rápida, independentemente de onde esteja.

Esse projeto será dividido em três fases, planejamento, execução e a finalização do projeto.

3.8. Fora do Escopo

Serão consideradas atividades fora do escopo, quaisquer outras atividades que não estejam reportadas no tópico acima.

3.9. Premissas

- O cliente deve ter disposição para sanar dúvidas da equipe em relação ao projeto sempre no primeiro dia útil de cada mês;
- A equipe deve fornecer infraestrutura para a construção da solução.

3.10. Restrições

- Orçamento não poderá ultrapassar R\$ 55.000,00;
- O aplicativo não pode ser entregue após data de 17/11/2020 firmada em contrato.

3.11. Estrutura Analítica do Projeto (EAP)

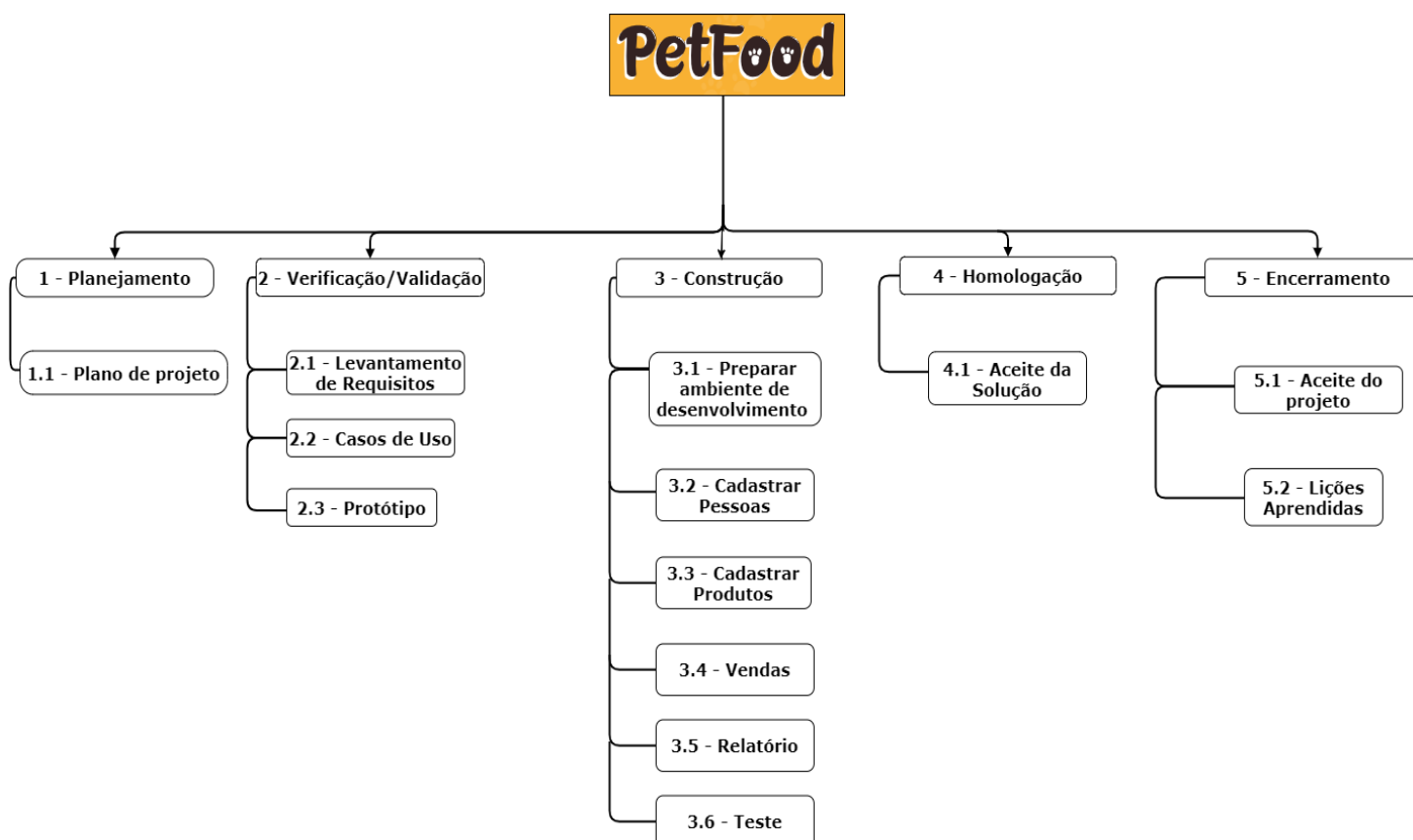


Figura 4 - Estrutura Analítica do Projeto
Fonte: Própria

3.12. Dicionário da EAP

O dicionário da EAP tem por objetivo descrever em linhas gerais cada pacote de trabalho que será entregue assim como os critérios de aceitação de cada um deles.

Código EAP	Entrega/Pacote de Trabalho	Descrição	Critérios de aceitação	Marcos relacionados
1.1	Plano de Projeto	Definir como executar, monitorar, controlar e encerrar o		Planejamento

		projeto, também detalhando o escopo do projeto.		
2.1	Requisitos	Os requisitos levantados são analisados para serem alinhados com a necessidade do negócio.	Os requisitos tem que estar de acordo com o negócio	Verificação e Validação dos requisitos
2.2	Casos de Uso	Ilustrar os cenários e comportamento dos autores e suas ações a serem realizadas na solução.	As ações e comportamentos dos autores devem estar de acordo com o negócio	Verificação e Validação dos requisitos
2.3	Prototipação	Construção de uma prévia da solução para fins demonstrativos	Deve estar alinhando com o negócio	Verificação e Validação dos requisitos
3.1	Preparar ambiente de desenvolvimento	Construir o ambiente para codificação da solução	Deve conter todas as tecnologias que serão usadas para construir a solução	Execução
3.2	Cadastrar Pessoas	Construção das funcionalidades para	As funcionalidades devem estarem alinhadas com os requisitos	Execução

		cadastrar parceiros e clientes		
3.3	Cadastrar Produtos	Construção das funcionalidades para registro dos produtos	As funcionalidades devem estarem alinhadas com os requisitos	Execução
3.4	Vendas	Construção das funcionalidades de vendas de produtos	As funcionalidades devem estarem alinhadas com os requisitos	Execução
3.5	Relatórios	Construção das funcionalidades para extrair relatórios	As funcionalidades devem estarem alinhadas com os requisitos	Execução
3.6	Teste	Realizar o teste das funcionalidades desenvolvidas	Verificar se as funcionalidades atendem aos requisitos.	Execução
4.1	Aceite do Aplicativo	Verifica se está de acordo com os requisitos do negócio		Homologação
5.1	Aceite do Projeto	Formalização ou Aceite da Entrega do Projeto. Pode ser usada tanto para entregas parciais ou a entrega final do projeto.		Encerramento

5.2	Lições Aprendidas	Documentar as Lições aprendidas de modo a aperfeiçoar os processos e evitar que os erros e problemas encontrados se repitam em futuros projetos.		Encerramento
-----	-------------------	--	--	--------------

Tabela 3 - Dicionário da EAP

Fonte: Própria

3.13. Organização do Projeto (Governança)

Funções	Nome	Telefone	E-mail
GP - Gerente de Projeto	Carlos Antônio da Silva	(61) 99994-1655	scarlosantonio@outlook.com
AT - Analista de Teste	Carlos Henrique do Prado	(61) 99657-3682	scarlosantonio@outlook.com
AR - Analista de Requisitos	Felipe Guilherme Ramos	(61) 99691-2897	Felipeguilherme644@gmail.com
Des - Desenvolvedor	Jonas Salatiel Rodrigues Oliveira, Felipe	(61) 98381-9984 (61) 99691-2897 (61) 99446-8729	Jonas41101@unieuro.com.br Felipeguilherme644@gmail.com

	Guilherme Ramos da Silva E Jesiel Carlos da Silva		Jesielcs@gmail.com
DBA - Banco de Dados	Jonas Salatiel Rodrigues Oliveira, Felipe Guilherme Ramos da Silva E Jesiel Carlos da Silva	(61) 98381-9984 (61) 99691-2897 (61) 99446-8729	<u>Jonas41101@unieuro.com.br</u> Felipeguilherme644@gmail.c om Jesielcs@gmail.com
Cliente/Patrocinador	Santana	(61) 98112-3885	gislane.santana@unieuro.com

Tabela 4 - Organização do projeto
Fonte: Própria

3.14. Matriz de Responsabilidade

Cód. EAP	Entrega/Pacote de Trabalho	Responsável	Aprovação	Consulta	Informado
1.1	Plano de Projeto	Carlos Antônio	Santana	Santana	Carlos Antônio/Equipe
2.1	Requisitos	Felipe Ramos	Santana	Santana	Equipe
2.2	Casos de Uso	Felipe Ramos	Santana	Santana	Equipe
2.3	Prototipação	Carlos Henrique	Santana	Santana	Equipe

3.1	Preparação do ambiente de desenvolvimento	Jonas	Santana	Santana	Equipe
3.2	Cadastrar Pessoas	Felipe	Santana	Santana/Carlos Henrique	Equipe
3.3	Cadastrar Produtos	Jesiel	Santana	Santana/Carlos Henrique	Equipe
3.4	Vendas	Jonas	Santana	Santana/Carlos Henrique	Equipe
3.5	Relatório	Felipe	Santana	Santana/Carlos Henrique	Equipe
4.1	Aceite do Aplicativo	Carlos Antônio	Santana	Santana/Equipe	Equipe
5.1	Termo de Aceite	Carlos Antônio	Santana	Santana/Equipe	Equipe
5.2	Lições Aprendidas	Carlos Antônio	Santana	Santana/Equipe	Equipe

Tabela 5 - Matriz de responsabilidade

Fonte: Própria

3.15. Cronograma de Execução e Estimativas de Custos

Nome da tarefa	Duração	Início	Término	Nome dos Recursos	Orçamento
Solução	89 dias	19/08	17/11		R\$ 55.000,00
1. Planejamento	06 dias	19/08	25/08		R\$ 1.900,00
1.1. Plano de Projeto	07 dias	19/08	25/08	GP/Cliente	R\$ 1.900,00
2. Verificação/Validação	14 dias	26/08	08/09		R\$ 1.720,00
2.1. Requisitos	4 dias	26/08	30/08	AR/Cliente	R\$ 573,33
2.2. Casos de Uso	4 dias	30/08	02/09	Des/AR/Cliente	R\$ 573,33
2.3. Prototipação	6 dias	03/09	08/09	Des/AR/Cliente	R\$ 573,33
3. Construção	63 dias	09/09	10/11		R\$ 49.130,34
3.1. Preparar ambiente de desenvolvimento	1 dia	09/09	09/09	Des/DBA/AT	R\$ 963,34
3.2. Cadastrar pessoas	10 dias	10/09	19/09	Des/DBA/AT	R\$ 9.633,40
3.3. Cadastrar produtos	10 dias	20/09	29/09	Des/DBA/AT	R\$ 9.633,40
3.4. Vendas	10 dias	30/09	09/10	Des/DBA/AT	R\$ 9.633,40
3.5. Relatórios	21 dias	10/10	30/10	Des/DBA/AT	R\$ 9.633,40
3.6 Testes	11 dias	01/11	10/11	Teste	R\$ 9.633,40
4. Homologação	02 dias	14/11	15/11		R\$ 300,60
4.1. Aceite do Aplicativo	dias	14/11	15/11	GP/Cliente	R\$ 300,60

5. Encerramento	02 dias	16/11	17/11		R\$ 500,30
5.1. Termo de Aceite	1 dia	16/11	16/11	GP/Cliente	R\$ 250,15
5.2. Lições Aprendidas	1 dia	17/11	17/11	GP/Cliente	R\$ 250,15
Custo total do projeto					R\$ 53.551,24
Reserva de Contingência					R\$ 1.448,76

*Tabela 6 - Cronograma e estimativa de custos
Fonte: Própria*

3.16. Gestão de Riscos

ref.	Descrição do risco	Probabilidade	Impacto	Descrição do Impacto	Ação	Descrição da ação	Responsável
1	Morosidade na definição do escopo	Média	Médio	Atraso no cumprimento de prazos	Agilizar projeto	Cobrar agilidade da equipe	GP
2	Complexidade do projeto não mensurada	Baixo	Alto	Interrupção do projeto	Prevenir		GP
3	Defeitos (bugs) no software não encontrados	Baixa	Médio		Prevenir	Realizar teste para assegurar o funcionamento correto.	AT

	antes da entrega.						
4	Exceder o orçamento do Projeto	Média	Muito alto	Interrupção do Projeto	Prevenir	Status report semanal	GP
5	Indisponibilidade da equipe de projeto	Média	Médio		Prevenir		GP

Tabela 7 - Gestão de risco

Fonte: Própria

3.17. Estratégia de Comunicação

Abaixo a matriz de responsabilidade que será utilizada como guia para gestão da geração, coleta e distribuição de informações no momento adequadas e para as pessoas a que se destina.

What? Qual informação	Why? Qual propósito	Who? Quem é o responsável	Who? Quem precisa da informação	When? Quando e Qual periodicidade	Where? Onde serão armazenadas	How? Procedimento, Best Practices
Termo de Abertura	Autorizar formalmente o início do projeto. Termo de	Solicitante e /	Equipe do Projeto	Única	Pasta do Projeto	Encaminhar o termo de abertura para toda equipe do projeto e

	notificação de conhecimento de projeto para a empresa.	Ger. Projeto				solicitar aprovação dos principais stakeholders do projeto. Usar todos os processos e procedimentos apontados no PMBok.
Registro das partes interessadas	Identificar as partes interessadas no projeto e definir estratégias para ganhar suporte ou reduzir obstáculos.	Ger. Projeto	Equipe de Gerenciamento do Projeto	Criado no início e atualizado semanalmente.	Pasta do Projeto	Documento estratégico para a gestão do projeto e deve ser de conhecimento do GP e pessoas de sua confiança. Deve ser reavaliado sempre, principalmente, quando aparecerem novos conflitos ou novos sinais de resistência do projeto. Para manter os contatos da equipe

						do projeto, recomendado usar uma versão sem as informações confidenciais como a versão proposta na
Declaração Escopo	Determinar qual trabalho será realizado e quais entregas deverão ser feitas.	Ger. Projeto	Equipe do Projeto	Criado no planejamento e atualizado semanalmente conforme a criação e aprovação de solicitações de mudança	Pasta do Projeto	A declaração de escopo deve conter todas as entregas e marcos de forma clara com critérios de aceitação mensuráveis e alcançáveis. O GP deve subdividir as principais entregas do projeto e do trabalho do projeto em componentes menores e mais facilmente gerenciáveis (pacotes de trabalho).

Plano de Projeto	Guiar toda equipe do projeto em como executar, controlar, monitorar e encerrar o projeto.	Ger. Projeto	Equipe do Projeto	Criado no planejamento e atualizado semanalmente	Pasta do Projeto	O GP deve definir, integrar e coordenar todos as seções ou planos auxiliares em um plano de projeto. O plano de projeto é a principal fonte de informações de como o projeto será planejado, executado, controlado e encerrado. Ele deve ser aprovado pelas principais partes interessadas do projeto e distribuído conforme definido no próprio plano. As linhas de base

						de prazo, custo e escopo devem ser salvas após a aprovação do plano do projeto.
Cronograma	Determinar datas de início e término das atividades do projeto e controlar e monitorar o andamento das mesmas.	Ger. Projeto	Equipe do Projeto	Criado na iniciação e verificado diariamente.	Pasta do Projeto	O GP deve criar o cronograma decompondo cada pacote de trabalho criado na EAP gerada na declaração de escopo do projeto e distribuir para toda equipe do projeto. O cronograma deve ser aprovado pelas principais partes interessadas e os responsáveis pelas atividades devem concordar com a duração das mesmas e estarem comprometidos.

Registro dos riscos	Identificar os riscos associados ao projeto, descrever como serão tratados e monitorá-los.	Ger. Projeto	Equipe de Gerenciamento do Projeto	Criado na iniciação e atualizado semanalmente.	Pasta do Projeto	O GP deve identificar os riscos e desenvolver opções e ações para aumentar as oportunidades e reduzir as ameaças aos objetivos do projeto. Durante a execução do projeto, o GP deve executar o plano de resposta aos riscos como previsto, identificar novos riscos conforme mudanças no ambiente, além de apresentar um sumário dos riscos

						nas reuniões de status.
Matriz de Responsabilidades	Identificar para as principais entregas quais são os responsáveis e quem será necessário para sua conclusão.	Ger. Projeto	Equipe do Projeto	Criado na iniciação e verificado diariamente.	Pasta do Projeto	A matriz de responsabilidade pode ser documentada na template sugerida ou em uma seção do plano de gerenciamento do projeto.
Solicitação de Mudança	Avaliar necessidade da mudança	Solicitante	Gerente de Projeto	A cada nova solicitação	Pasta do Projeto	Solicitante preenche Template e envia para o GP o qual fará o trâmite da aprovação e seu posterior armazenamento na pasta do projeto.
Status Report	Divulgar status e informações	Ger. Projeto	Cliente/Equipe Interna	Semanal	Pasta do Projeto	GP receberá informações e organizará no

	importantes sobre o projeto					formato da template, enviando para os envolvidos.
Ata de reunião	Descreve as decisões importantes tomadas durante a reunião	Ger. Projeto	Participantes	A cada reunião	Pasta do Projeto	GP fará ata de reunião e enviará aos envolvidos e armazenará na pasta do projeto.
Issues Log	Registrar os problemas enfrentados e monitorar sua solução	Ger. Projeto	Envolvidos	A cada evento	Pasta do Projeto	GP documentará cada problema e questão enfrentada e monitorará sua solução.
Termo de Aceite	Formalizar alguma entrega do projeto	Ger. Projeto	Patrocinador	A cada entrega	Pasta do Projeto	GP buscará a aprovação de cada entrega através do termo de aceite e armazenará na pasta do projeto.
Lições aprendidas	Registrar os principais problemas e como foram solucionados de modo a evitar	Ger. Projeto	Equipe do Projeto	Fim do projeto ou quando o GP julgar necessário	Pasta do Projeto	GP usará o Issues Log para documentar principais problemas e soluções

	ocorrências em futuros projetos					encontradas para evitar erros em projetos futuros. Enviarão aos envolvidos e armazenará na pasta de projetos e na base histórica de lições aprendidas.
--	------------------------------------	--	--	--	--	---

Tabela 8 - Estratégia de comunicação
Fonte: Própria

3.18. Como será medido o Progresso do Projeto

Através da Análise de Valor agregado e de seus indicadores de prazo e custo (SPI & CPI) e semáforos para indicar o progresso do projeto.

Os critérios serão:

Indicador	Verde	Amarelo	Vermelho
SPI	≥ 1.0	$\geq 0.9 \leq 1.0$	< 0.9
CPI	≥ 1.0	$\geq 0.9 \leq 1.0$	< 0.9

Tabela 9 - Critério de progresso de projeto
Fonte: Própria

Para verificar o andamento do projeto será salva uma linha base de tempo e custos e a partir dessa linha de base será realizado o acompanhamento do progresso do projeto. Aliado a esse acompanhamento semanalmente será desenvolvido, conforme a estratégia de comunicação, o *status report* para que os envolvidos no projeto possam receber as informações do projeto periodicamente.

Aprovações		
Participante	Assinatura	Data
Patrocinador do Projeto	Santana	24/08/2020
Gerente do Projeto	Carlos Antônio da Silva	24/08/2020

Tabela 10 - Quadro de aprovações do plano de projeto
Fonte: Própria

4. Especificação de requisitos

Data	Versão	Descrição	Autor
01/09/2020	1.0	Elaboração do documento	Felipe Guilherme Ramos

Tabela 11 - Histórico de Revisão
Fonte: Própria

4.1. Objetivo do Documento

Este documento identifica e descreve os requisitos do projeto *PetFood*. Dessa forma, é apresentado o comportamento externo do sistema, descrevendo também requisitos não funcionais, restrições de projeto ou outros fatores que dão uma visão geral sobre o projeto.

4.1.1. Definições, Acrônimos e Abreviações

SIGLA	Descrição
RN	Regra de negócio
MSG	Mensagem
FP	Fluxo principal
FA	Fluxo Alternativo
FE	Fluxo de Exceção
PA	Passo

Tabela 12 - Definições e abreviações

Fonte: Engenharia de Requisitos: Software Orientado ao Negócio (Vazquez, Simões 2016).

4.2. Descrição Geral

O *PetFood* é uma plataforma de intermediação de venda que busca unir os revendedores de produtos de alimentação da categoria *pet*, aos seus potenciais clientes de forma efetiva e prática.

É indispensável a atualização de dados do perfil dos atores da aplicação, pois isso permitirá ser garantido a segurança da Informação na realização de compra e venda de produtos disponibilizados.

4.3. Requisitos específicos

RN001 – <i>Login</i>	Todos os campos são de preenchimento obrigatório.
----------------------	---

RN002 – <i>Login</i> - Cliente	<ol style="list-style-type: none"> 1. No campo “E-mail”: 2. Uso do símbolo ‘@’ na composição do e-mail entre o nome da conta e o domínio; 3. O domínio é composto de no mínimo dois nomes separados por um ‘.’; 4. Não é permitido o uso de: dois pontos, ponto e vírgula, vírgula, cedilha, acentuação e caracteres inválidos em nenhuma parte do e-mail.
RN003 – <i>Login</i> - Cliente	<ol style="list-style-type: none"> 1. No campo “Senha”: <ul style="list-style-type: none"> • Mínimo de 8 caracteres; • Alfanumérico;
RN004 – <i>Login</i> - Cliente	<ol style="list-style-type: none"> 1. Opção “Recuperação de Senha”: 2. Informar um e-mail cadastrado no sistema;
RN005 – Cadastro - Cliente	<ol style="list-style-type: none"> 1. Para acessar a funcionalidade “cadastro” o cliente deve selecionar a opção na tela home.
RN006 – Cadastro - Cliente	<ol style="list-style-type: none"> 1. Todos os campos da tela de cadastro são obrigatórios.
RN007 – Cadastro - Cliente	<ol style="list-style-type: none"> 1. Campo “nome” terá limite de no mínimo 4 caracteres e no máximo 40 caracteres.
RN008 – Cadastro - Cliente	<ol style="list-style-type: none"> 1. Campo “CPF” deve ser validado de acordo com as regras descritas no site da receita federal e ter no máximo 11 caracteres.
RN009 – Cadastro - Cliente	<ol style="list-style-type: none"> 1. No campo “E-mail”:

	<ul style="list-style-type: none"> • Uso do símbolo '@' na composição do e-mail entre o nome da conta e o domínio; • O domínio é composto de no mínimo dois nomes separados por um '.'; • Não é permitido o uso de: dois pontos, ponto e vírgula, vírgula, cedilha, acentuação e caracteres inválidos em nenhuma parte do e-mail.
RN010 – Cadastro – Cliente	<ol style="list-style-type: none"> 1. No campo “Senha”: <ul style="list-style-type: none"> • Senha deve conter no mínimo 8 caracteres; • Alfanumérico;
RN011 – Cadastro – Cliente	<ol style="list-style-type: none"> 1. Campos “Telefone” <ul style="list-style-type: none"> • Só aceita números; • Formato: (99) 98877-2233, sendo que os dois primeiros números ficam entre parênteses e os demais números serão ajustados da direita para esquerda de forma que o hífen separe sempre os quatro últimos dígitos.
RN012 – Pedido – Cliente	<ol style="list-style-type: none"> 1. O cliente deve acessar a tela do produto e selecionar a label “adicionar ao carrinho”.
RN013 – Pedido – Cliente	<ol style="list-style-type: none"> 1. Só serão apresentados itens com status ativo.
RN014 – Pedido – Cliente	<ol style="list-style-type: none"> 1. O cliente poderá filtrar os produtos por categoria.
RN015 – Pedido – Cliente	<ol style="list-style-type: none"> 1. O cliente poderá favoritar os produtos
RN016 – Perfil – Cliente	<ol style="list-style-type: none"> 1. O cliente poderá alterar os dados do perfil selecionando o campo que desejar editar.

RN017 – Carrinho de compras – Cliente	1. Compra só será finalizada após o cliente ter incluído a forma de pagamento e confirmado o endereço de entrega.
RN018 – Cadastro - Parceiro	1. Para acessar a funcionalidade “cadastro” o parceiro deve selecionar a opção “Sou novo quero me cadastrar” na tela home.
RN019 – Cadastro - Parceiro	1. Todos os campos obrigatórios precisam ser preenchidos.
RN020 – Cadastro - Parceiro	1. Campo “Nome do negócio (Fantasia)” terá limite de no mínimo 4 caracteres e no máximo 50 caracteres.
RN021 – Cadastro - Parceiro	1. No campo “E-mail”: <ul style="list-style-type: none"> • Uso do símbolo ‘@’ na composição do e-mail entre o nome da conta e o domínio; • O domínio é composto de no mínimo dois nomes separados por um ‘.’; • Não é permitido o uso de: dois pontos, ponto e vírgula, vírgula, cedilha, acentuação e caracteres inválidos em nenhuma parte do e-mail.
RN022 – Cadastro - Parceiro	1. Campos “Telefone” <ul style="list-style-type: none"> • Só aceita números; • Formato: (99) 98877-2233, sendo que os dois primeiros números ficam entre parênteses e os demais números serão ajustados da direita para esquerda de forma

	que o hífen separe sempre os quatro últimos dígitos.
RN023 – Cadastro - Parceiro	<ol style="list-style-type: none"> No campo “Senha”: <ul style="list-style-type: none"> Senha deve conter no mínimo 8 caracteres; Alfanumérico;
RN024 – Cadastro - Parceiro	<ol style="list-style-type: none"> Os campos referentes a localização serão carregados através da consulta de “CEP”.
RN025 – Cadastro - Parceiro	<ol style="list-style-type: none"> É preciso ler e aceitar os termos e política para avançar.
RN026 – Cadastrar Produtos - Parceiro	<ol style="list-style-type: none"> Todos os campos obrigatórios precisam ser preenchidos.
RN027 - Cadastrar Produtos – Parceiro	<ol style="list-style-type: none"> Campo “código” será preenchido automaticamente.
RN028 – Cadastrar Produtos – Parceiro	<ol style="list-style-type: none"> Campo “código de barras” deve aceitar apenas 11 números.
RN029 – Cadastrar Produtos – Parceiro	<ol style="list-style-type: none"> Campo “Nome do produto” deve conter no máximo 200 caracteres.
RN030 – Cadastrar Produtos – Parceiro	<ol style="list-style-type: none"> Campo “valor” deve conter apenas números.
RN031 – Cadastrar Produtos – Parceiro	<ol style="list-style-type: none"> Campo “Peso” deve conter apenas números.
RN032 – Cadastrar Produtos – Parceiro	<ol style="list-style-type: none"> Campo “Descrição” deve conter no máximo 250 caracteres.
RN033 – Visualizar Perfil – Parceiro	<ol style="list-style-type: none"> Parceiro poderá editar todos os dados selecionando o campo na tela.

Tabela 13 - Requisitos específicos

Fonte: Própria

4.3.1. Mensagens

Nome	Descrição
MSG01	Serviço indisponível.
MSG02	Campo obrigatório.
MSG03	Produto já cadastrado.
MSG04	Produto alterado com sucesso!
MSG05	Deseja realmente excluir o registro? Opções: Sim e Não.
MSG06	Registro excluído com sucesso!
MSG07	Nenhum registro encontrado.
MSG08	Produto adicionado com sucesso.
MSG09	Produto removido com sucesso!
MSG10	Pedido realizado com sucesso!
MSG11	Usuário não encontrado.
MSG12	E-mail ou senha inválidos.

Tabela 14 - Mensagem de sistemas
Fonte: Própria

4.4. Casos de Uso

Segundo Vazquez (2016), caso de uso é uma descrição narrativa em texto que é representada com em aspecto visual, eles são usados para ilustrar requisitos funcionais nos sistemas.

O caso de uso representa uma unidade discreta da interação entre um usuário e o sistema.

A aplicação será composta pelas seguintes funcionalidades:

- Tela *Home* – Parceiro;
- Visualizar Perfil – Parceiro;
- Alterar Perfil – Parceiro;
- Cadastrar Produto – Parceiro;
- Alterar Produto – Parceiro;
- Visualizar Produto – Parceiro;
- Excluir Produto – Parceiro;
- Visualizar Relatórios – Parceiro;
- Acompanhar Pedidos – Parceiro;
- Tela *Home* – Cliente;
- Visualizar Perfil – Cliente;
- Alterar Perfil – Cliente;
- Adicionar Produto – Cliente;
- Remover Produto – Cliente;
- Visualizar Carrinho – Cliente;
- Pagar – Cliente;
- Cadastrar Parceiros;
- Cadastrar Cliente;

4.4.1. Caso de uso *PetFood*

Ator	Descrição
Parceiro	O parceiro dono do <i>PetShop</i> é responsável por incluir, alterar, visualizar e excluir os produtos postados que serão adquiridos pelos clientes. Além de poder acompanhar relatórios.
Cliente	Os clientes são os responsáveis por adquirir os produtos postados pelos parceiros dentro da aplicação.
Administrador	O administrador tem acesso a todas as funcionalidades, administrando assim todo o sistema.

Tabela 15 - Casos de uso Petfood
Fonte: Própria

4.4.2. Diagrama de Casos de uso

O diagrama de caso de uso descreve a visão do sistema, ele é responsável por representar graficamente, representando as funcionalidades do sistema de maneira visual.

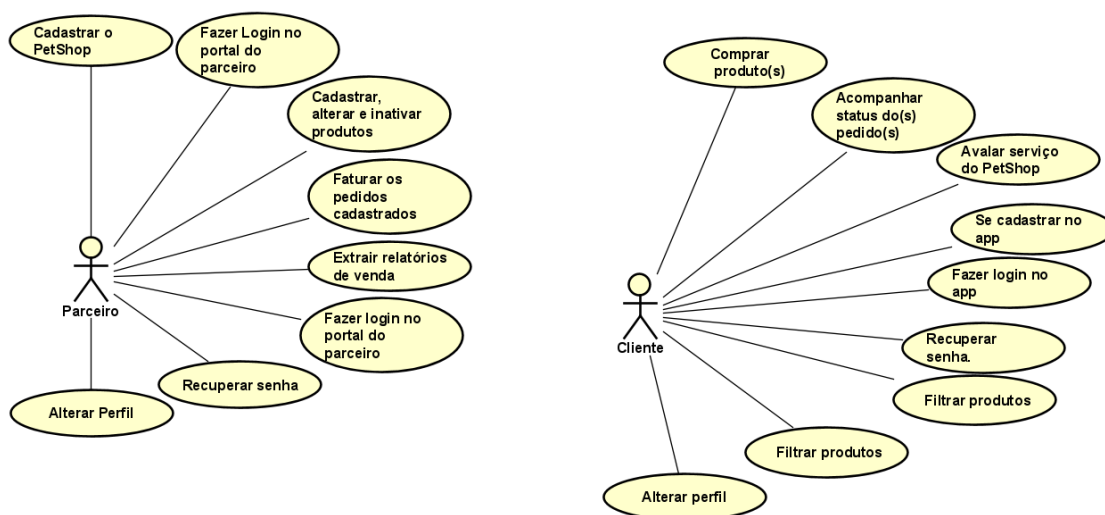


Figura 5 - Diagrama de caso de uso
Fonte: Própria

4.4.3. Especificação dos Casos de Uso

A seguir será apresentada a especificação de caso de uso que compõe o sistema, bem como todos os seus fluxos, regras de negócio e mensagens relacionadas.

4.4.3.1. UC001 - Tela *Home*

Identificador	UC001
Nome	Tela <i>Home</i>
Atores	Parceiro e Cliente
Sumário	Este caso de uso tem o objetivo de descrever o acesso à tela <i>Home</i> , a primeira tela que será apresentada ao acessar o sistema.
Complexidade	Baixa
Regras de Negócio	

Pré-condições	O usuário deve estar cadastrado no sistema.
Pós-condição	O ator acessa o sistema e tem acesso ao menu de funcionalidades dentro da aplicação.
Pontos de Inclusão	N/A
Pontos de Extensão	N/A

Tabela 16 - Caso de uso tela home
Fonte: Própria

Fluxo Principal:

Fluxo Principal	
Ações do Ator	Ações do Sistema
1. Este caso de uso inicia assim que o usuário se autentica no sistema.	P1. O sistema apresenta a tela de <i>Home</i> com o menu da aplicação; [TE001].

Tabela 17 - Caso de uso tela home fluxo principal
Fonte: Própria

Fluxos alternativos:

Fluxo Alternativo 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
Serviço indisponível.	Sistema apresenta a mensagem MSG01.

Tabela 18 - Caso de uso tela home fluxo alternativo
Fonte: Própria

Fluxos de exceção:

Fluxo de Exceção 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
N/A	N/A

Tabela 19 - Caso de uso tela home fluxo de exceção
Fonte: Própria

Quadro 1 - Mensagens do UC001 – Tela Home

MSG01	Serviço indisponível.
-------	-----------------------

Tabela 20 - Mensagem de indisponível da tela home

Fonte: Própria

Protótipos de tela:

TE01 – Tela *Home* - Parceiro

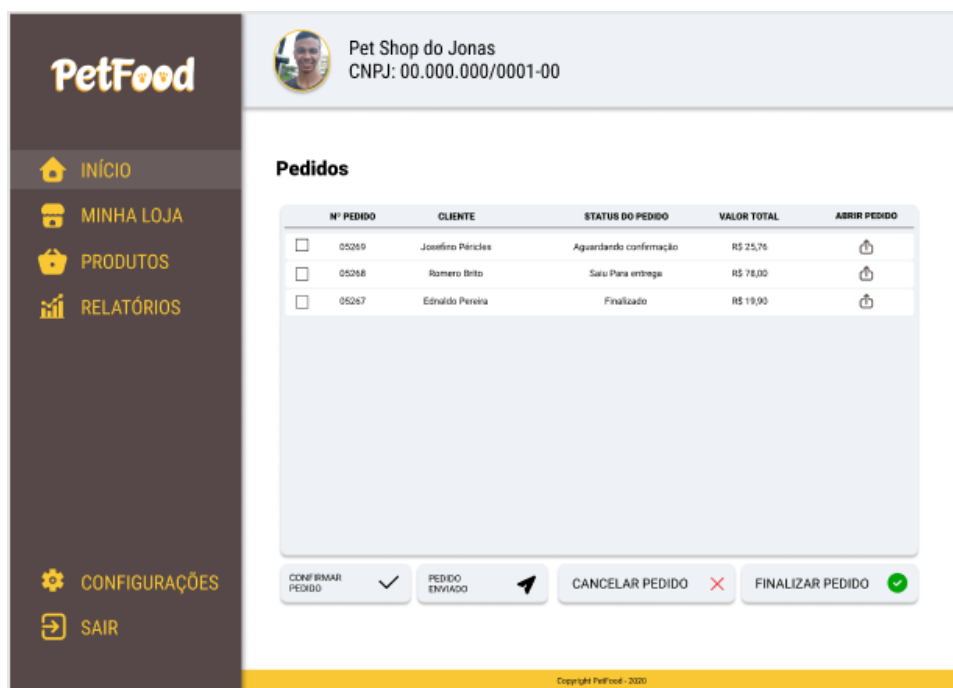


Figura 6 - Tela Home Parceiro

Fonte: Própria

TE02 – Tela *Home* - Cliente

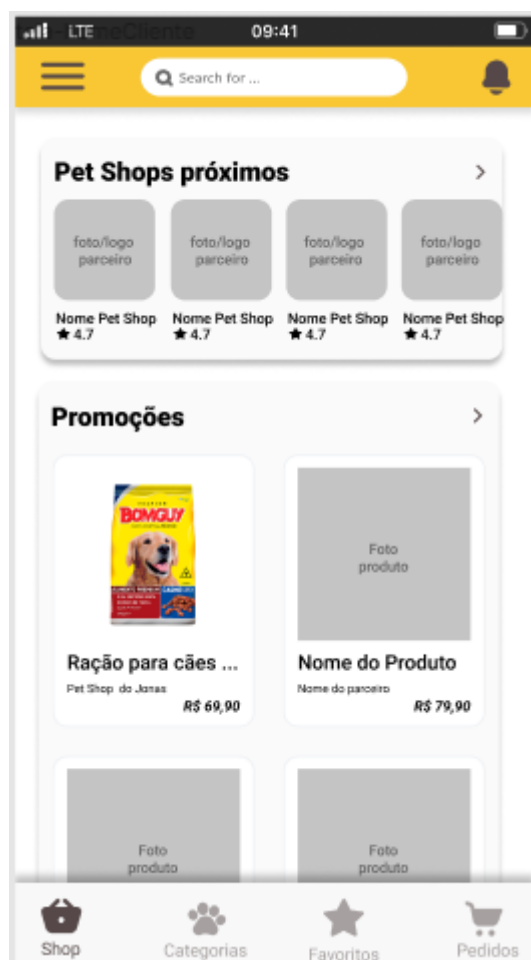


Figura 7 - Tela Home Cliente
Fonte: Própria

4.4.3.2.UC002 - Visualizar Perfil

Identificador	UC002
Nome	Visualizar perfil

Atores	Parceiro Cliente
Sumário	Este caso de uso tem o objetivo de descrever a funcionalidade visualizar perfil, que permite ao ator ter acesso às informações cadastrais.
Complexidade	Alta
Regras de Negócio	
Pré-condições	O ator deve ter acesso ao sistema.
Pós-condição	O ator visualiza as informações cadastrais.
Pontos de Inclusão	N/A
Pontos de Extensão	N/A

Tabela 21 - Visualizar perfil

Fonte: Própria

Fluxo Principal:

Fluxo Principal	
Ações do Ator	Ações do Sistema
1. Este caso de uso inicia quando o ator acessa a opção <i>Home</i> > Menu > Visualizar Perfil.	P1. O sistema apresenta as informações cadastrais do ator.
2. O ator visualiza as informações.	P2. Este caso de uso é encerrado.

Tabela 22 - Visualizar perfil fluxo principal

Fonte: Própria

Fluxos alternativos:

Fluxo Alternativo 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
Serviço indisponível.	Sistema apresenta a mensagem MSG01.

Tabela 23 - Visualizar perfil fluxo alternativo

Fonte: Própria

Fluxos de exceção:

Fluxo de Exceção 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
N/A	N/A

Tabela 24 - Visualizar Perfil fluxo de exceção
Fonte: Própria

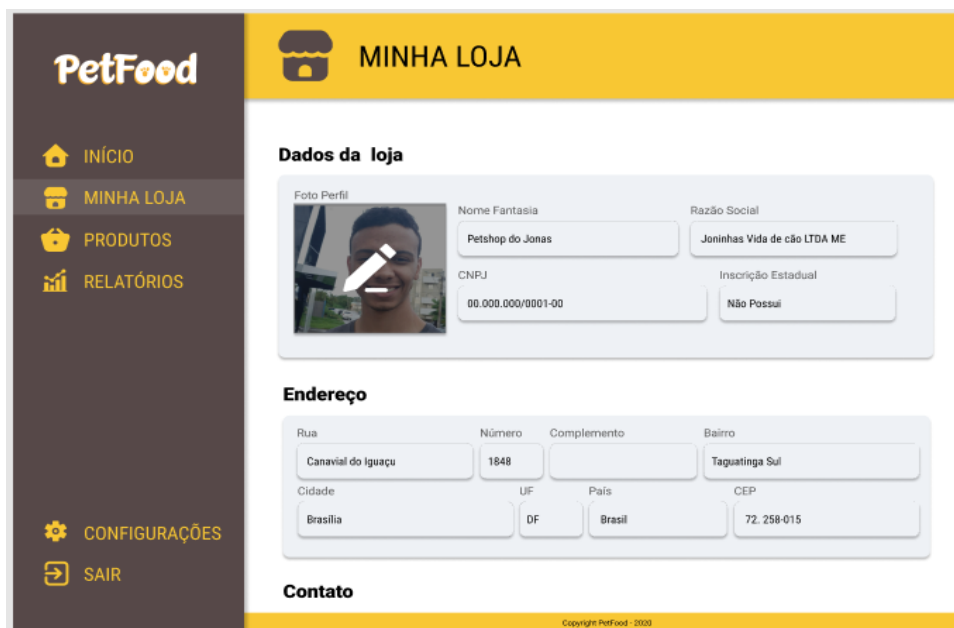
Quadro 2 - Mensagens do UC002 – Visualizar Perfil - Parceiro

MSG01	Serviço indisponível.
-------	-----------------------

Tabela 25 - Mensagem de indisponibilidade do perfil
Fonte: Própria

Protótipos de tela:

TE03 – Tela Visualizar Perfil – Parceiro



PetFood

MINHA LOJA

Dados da loja

Foto Perfil

Nome Fantasia: Petshop do Jonas

Razão Social: Joninhas Vida de cão LTDA ME

CNPJ: 00.000.000/0001-00

Inscrição Estadual: Não Possui

Endereço

Rua: Canavial do Iguaçu

Número: 1848

Complemento:

Bairro: Taguatinga Sul

Cidade: Brasília

UF: DF

País: Brasil

CEP: 72.258-015

Contato

Copyright PetFood - 2003

Figura 8 - Visualizar perfil parceiro
Fonte: Própria

TE04 – Tela Visualizar Perfil – Cliente

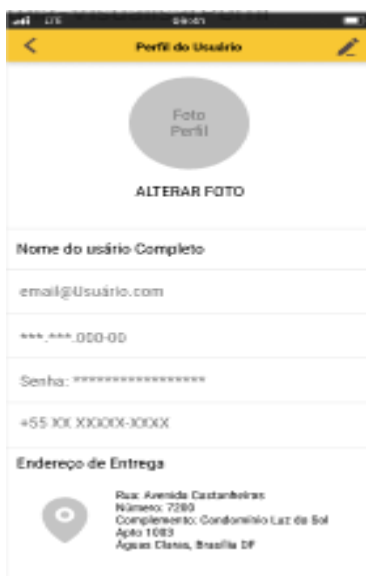


Figura 9 - Visualizar Perfil – Cliente
Fonte: Própria

4.4.3.3. UC003 - Alterar Perfil

Identificador	UC003
Nome	Alterar Perfil
Atores	Parceiro e Cliente
Sumário	Este caso de uso tem o objetivo de descrever a funcionalidade alterar perfil, que permite ao ator realizar alterações dos dados cadastrais.
Complexidade	Alta
Regras de Negócio	RN018, RN019, RN020, RN021, RN022, RN023, RN024, RN025.
Pré-condições	O ator deve estar autenticado no sistema.
Pós-condição	O ator altera as informações e atualiza a base de dados.
Pontos de Inclusão	N/A

Pontos de Extensão	N/A
--------------------	-----

*Tabela 26 - Alterar perfil
Fonte: Própria*

Fluxo Principal:

Fluxo Principal	
Ações do Ator	Ações do Sistema
1. Este caso de uso inicia quando o ator acessa <i>Home</i> > Menu > Perfil > Alterar Perfil.	P1. O sistema apresenta os campos disponíveis para alteração.
2. O ator atualiza os campos necessários.	P2. O sistema atualiza a base de dados, emite a MSG02, e este caso de uso é encerrado.

*Tabela 27 - Alterar perfil fluxo principal
Fonte: Própria*

Fluxos alternativos:

Fluxo Alternativo 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
FA01 – Opção Cancelar.	No passo P1 do fluxo básico, o ator aciona a opção “Cancelar”, o sistema então retorna para a tela “Perfil”.
FA02 - Serviço indisponível.	O sistema apresenta a mensagem MSN001.

*Tabela 28 - Alterar perfil fluxo alternativo
Fonte: Própria*

Fluxos de exceção:

Fluxo de Exceção 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema

FE01 – Campos obrigatórios não preenchidos.	<p>No passo P1 do fluxo básico, o ator aciona a opção “Salvar”, o sistema verifica que nem todos os campos obrigatórios foram preenchidos corretamente.</p> <p>O sistema apresenta a mensagem MSG003 embaixo dos campos obrigatórios não preenchidos e continua no passo P1.</p>
---	--

Tabela 29 - Alterar perfil fluxo de exceção
Fonte: Própria

Quadro 3 - Mensagens do UC003 – Alterar Perfil

MSG01	Serviço indisponível.
MSG02	Campo Obrigatório.

Tabela 30 - Mensagens de alteração de perfil
Fonte: Própria

Protótipos de tela:

TE05 – Alterar Perfil - Parceiro



Figura 10 - Tela Alterar Perfil – Parceiro
Fonte: Própria

TE06 – Alterar Perfil - Cliente



Figura 11 - Alterar perfil cliente
Fonte: Própria

4.4.3.4.UC004 - Cadastrar Produtos – Parceiro

Identificador	UC004
Nome	Cadastrar Produto – Parceiro
Atores	Parceiro
Sumário	Este caso de uso tem o objetivo de descrever a funcionalidade de inclusão de um novo produto.
Complexidade	Alta
Regras de Negócio	RN026, RN027, RN028, RN029, RN030, RN031 e RN032
Pré-condições	O usuário deve estar autenticado no sistema.
Pós-condição	O ator inclui um novo produto e o sistema atualiza a base de dados.
Pontos de Inclusão	N/A
Pontos de Extensão	N/A

Tabela 31 - Cadastrar Produtos parceiro
Fonte: Própria

Fluxo Principal:

Fluxo Principal	
Ações do Ator	Ações do Sistema
1. Este caso de uso inicia quando o usuário acessa <i>Home</i> > Menu > Produtos > Adicionar Produto.	P1. O sistema apresenta o formulário de inclusão de produto.
2. O ator preenche todos os campos do formulário corretamente e aciona a opção [Incluir].	P2. O sistema salva as informações na base de dados, volta para a tela Produtos, e apresenta a MSG03

Tabela 32 - Cadastrar Produtos parceiro fluxo principal
Fonte: Própria

Fluxos alternativos:

Fluxo Alternativo 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
FA01 – Opção Cancelar.	No passo P1 do fluxo básico, o ator aciona a opção “Cancelar”, o sistema então retorna para a tela “Produtos”.
FA02 – Serviço indisponível.	O sistema apresenta a mensagem MSN015.

Tabela 33 - Cadastrar Produtos parceiro fluxo alternativo
Fonte: Própria

Fluxos de exceção:

Fluxo de Exceção 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
	No passo P1 do fluxo básico, o ator aciona a opção “Salvar”, o sistema verifica que

FE01 – Campos obrigatórios não preenchidos	<p>nem todos os campos obrigatórios foram preenchidos corretamente.</p> <p>O sistema apresenta a mensagem MSG003 embaixo dos campos obrigatórios não preenchidos e continua no passo P1.</p>
FE02 – Produto já cadastrado	<p>No passo P1 do fluxo básico, o ator aciona a opção “Salvar”, o sistema verifica que já existe na base de dados um registro com as mesmas informações, e não permite a inclusão.</p> <p>O sistema apresenta a mensagem MSG004 na tela e continua no passo P1.</p>

Tabela 34 - Cadastrar Produtos parceiro fluxo exceção
Fonte: Própria

Quadro 4- Mensagens do UC004 – Cadastrar Produto

MSG01	Serviço indisponível.
MSG02	Campo Obrigatório.
MSG03	Produto já cadastrado

Tabela 35 - Mensagens de Cadastrar Produtos
Fonte: Própria

Protótipos de tela:

TE007 – Tela Cadastrar Produto



Figura 12 - Tela cadastrar produto

Fonte: Própria

4.4.3.5. UC005 - Alterar Produto - Parceiro

Identificador	UC005
Nome	Alterar Produto – Parceiro
Atores	Parceiro
Sumário	Este caso de uso tem o objetivo de descrever a funcionalidade de alteração de um produto.
Complexidade	Alta

Regras de Negócio	RN026, RN027, RN028, RN029, RN030, RN031 e RN032
Pré-condições	O ator deve estar devidamente autenticado no sistema.
Pós-condição	O ator altera as informações do produto e atualiza a base de dados.
Pontos de Inclusão	N/A
Pontos de Extensão	N/A

Tabela 36 - Alterar Produto – Parceiro
Fonte: Própria

Fluxo Principal:

Fluxo Principal	
Ações do Ator	Ações do Sistema
1. Este caso de uso inicia quando o ator acessa a opção <i>Home > Menu > Produtos > Alterar Produto</i> .	P1. O sistema apresenta o formulário de alteração do produto.
2. O ator altera as informações necessárias e aciona a opção [Salvar].	P2. O salva as informações, atualiza a base de dados, apresenta a mensagem MSG04, e retorna para a a tela Produtos.

Tabela 37 - Alterar Produto - Parceiro fluxo principal
Fonte: Própria

Fluxos alternativos:

Fluxo Alternativo 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema

FA01 – Opção Cancelar.	No passo P1 do fluxo básico, o ator aciona a opção “Cancelar”, o sistema então retorna para a tela “Produtos”.
FA02 - Serviço indisponível.	O sistema apresenta a mensagem MSG015.

Tabela 38 - Alterar Produto - Parceiro fluxo alternativo
Fonte: Própria

Fluxos de exceção:

Fluxo de Exceção 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
FE01 – Campos obrigatórios não preenchidos	<p>No passo P1 do fluxo básico, o ator aciona a opção “Salvar”, o sistema verifica que nem todos os campos obrigatórios foram preenchidos corretamente.</p> <p>O sistema apresenta a mensagem MSG003 embaixo dos campos obrigatórios não preenchidos e continua no passo P1.</p>

Tabela 39 - Alterar Produto - Parceiro fluxo de exceção
Fonte: Própria

Quadro 5- Mensagens do UC005 – Alterar produto

MSG01	Serviço indisponível.
MSG02	Campo obrigatório.
MSG04	Produto alterado com sucesso!

Tabela 40 - Mensagem Alterar Produto – Parceiro
Fonte: Própria

Protótipos de tela:

TE008 – Tela Alterar Produto



Figura 13 - Tela Alterar Produto
Fonte: Própria

4.4.3.6. UC006 - Visualizar Produto - Parceiro

Identificador	UC006
Nome	Visualizar Produto – Parceiro
Atores	Parceiro
Sumário	Este caso de uso tem o objetivo de descrever a funcionalidade de visualização de um produto.
Complexidade	Média
Regras de Negócio	
Pré-condições	O usuário deve estar autenticado no sistema;
Pós-condição	O ator acessa o a tela de visualização e tem acesso às informações do produto.
Pontos de Inclusão	N/A
Pontos de Extensão	N/A

Tabela 41 - Visualizar Produto - Parceiro

Fonte: Própria

Fluxo Principal:

Fluxo Principal	
Ações do Ator	Ações do Sistema

1. Este caso de uso inicia quando o ator acessa a opção <i>Home</i> > Menu > Produtos > Visualizar Produto.	P1. O sistema apresenta a tela de visualizar histórico com todas as informações desabilitada para edição
2. O ator visualiza os dados do Produto.	P2. Este caso de uso é encerrado.

Tabela 42 - Visualizar Produto - Parceiro fluxo principal

Fonte: Própria

Fluxos alternativos:

Fluxo Alternativo 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
FA01 - Serviço indisponível.	O sistema apresenta a mensagem MSG01.

Tabela 43 - Visualizar Produto - Parceiro fluxo alternativo

Fonte: Própria

Fluxos de exceção:

Fluxo de Exceção 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
N/A	N/A

Tabela 44 - Visualizar Produto - Parceiro fluxo de exceção

Fonte: Própria

Quadro 6 - Mensagens do UC006 – Visualizar Produtos

MSG01	Serviço indisponível.
-------	-----------------------

Tabela 45 - Mensagem de Produto - Parceiro

Fonte: Própria

Protótipos de tela:

TE009 – Tela Visualizar Produto



Figura 14 - Tela Visualizar Produto

Fonte: Própria

4.4.3.7. UC007 - Excluir Produto - Parceiro

Identificador	UC007
Nome	Excluir Produto – Parceiro
Atores	Parceiro

Sumário	Este caso de uso tem o objetivo de descrever a funcionalidade de exclusão de um produto.
Complexidade	Alta
Regras de Negócio	
Pré-condições	O ator deve estar devidamente autenticado no sistema.
Pós-condição	O ator exclui o produto e o sistema atualiza a base de dados.
Pontos de Inclusão	N/A
Pontos de Extensão	N/A

Tabela 46 - Excluir Produto - Parceiro

Fonte: Própria

Fluxo Principal:

Fluxo Principal	
Ações do Ator	Ações do Sistema
1. Este caso de uso inicia quando o ator acessa <i>Home</i> > Menu > Produtos > Selecionar o Produto > Remover Produto.	P1. O sistema apresenta uma mensagem MSG05 de confirmação.
2. O ator seleciona a opção [Sim] para a mensagem de confirmação.	P2. O sistema exclui o produto da base de dados, atualiza a base e apresenta a mensagem MSG06

Tabela 47 - Excluir Produto - Parceiro fluxo principal

Fonte: Própria

Fluxos alternativos:

Fluxo Alternativo 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
FA01 - Serviço indisponível.	O sistema apresenta a mensagem MSG01.

Tabela 48 - Excluir Produto - Parceiro fluxo alternativo
Fonte: Própria

Fluxos de exceção:

Fluxo de Exceção 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
N/A	N/A

Tabela 49 - Excluir Produto - Parceiro fluxo de exceção
Fonte: Própria

Quadro 7 - Mensagens do UC007 – Aquisição de Pacote

MSG05	Deseja realmente excluir o registro? Opções: Sim e Não.
MSG06	Registro excluído com sucesso!

Tabela 50 - Mensagens Produto - Parceiro
Fonte: Própria

Protótipos de tela:

TE010 – Tela Excluir Produto



Figura 15 - Tela Excluir Produto

Fonte: Própria

4.4.3.9. UC008 – Acompanhar Pedidos - Parceiro

Identificador	UC008
Nome	Acompanhar Pedidos - Parceiro
Atores	Parceiro
Sumário	Este caso de uso tem o objetivo de descrever a funcionalidade de acompanhamento de pedidos
Complexidade	Média

Regras de Negócio	
Pré-condições	O ator deve estar devidamente autenticado no sistema.
Pós-condição	O ator visualiza os produtos que foram postados por ele.
Pontos de Inclusão	N/A
Pontos de Extensão	N/A

Tabela 51 - Acompanhar Pedidos - Parceiro
Fonte: Própria

Fluxo Principal:

Fluxo Principal	
Ações do Ator	Ações do Sistema
1. Este caso de uso inicia quando o ator acessa <i>Home</i> > Menu > Início.	P1. O sistema apresenta a tela de acompanhamento de pedidos.
2. O ator confirma os pedidos.	P2. Este caso de uso é encerrado.

Tabela 52 - Acompanhar Pedidos - Parceiro fluxo principal
Fonte: Própria

Fluxos alternativos:

Fluxo Alternativo 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
FA01 - Serviço indisponível.	O sistema apresenta a mensagem MSG01.

Tabela 53 - Acompanhar Pedidos - Parceiro fluxos alternativa
Fonte: Própria

Fluxos de exceção:

Fluxo de Exceção 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
N/A	N/A

Tabela 54 - Acompanhar Pedidos - Parceiro fluxo de exceção
Fonte: Própria

Quadro 9 - Mensagens do UC007 – Acompanhar Pedidos

MSG01	Serviço indisponível.
-------	-----------------------

Tabela 55 - Mensagem de Pedidos - Parceiro
Fonte: Própria

Protótipos de tela:

TE012 – Tela Acompanhar Pedidos

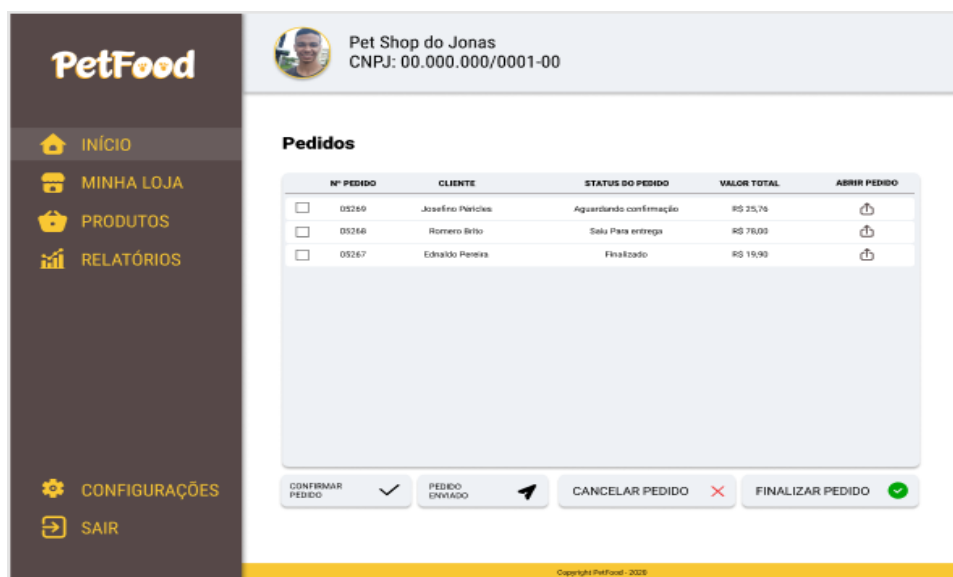


Figura 16 - Tela Acompanhar Pedidos
Fonte: Própria

4.4.3.10. UC09 – Adicionar Produto – Cliente

Identificador	UC09
Nome	Adicionar Produto – Cliente
Atores	Cliente
Sumário	Este caso de uso tem o objetivo de descrever a funcionalidade de adicionar um produto.
Complexidade	Alta
Regras de Negócio	RN012, RN013, RN014 e RN15
Pré-condições	O usuário deve estar autenticado no sistema.
Pós-condição	O ator incluí um novo produto e o sistema atualiza a base de dados.
Pontos de Inclusão	N/A
Pontos de Extensão	N/A

Tabela 56 - Adicionar produto - Cliente
Fonte: Própria

Fluxo Principal:

Fluxo Principal	
Ações do Ator	Ações do Sistema
1. Este caso de uso inicia quando o usuário acessa <i>Home</i> > Menu > Produto > Adicionar ao Carrinho.	P1. O sistema adiciona o produto ao carrinho de compra, e emite a MSG08.

Tabela 57 - Adicionar produto - Cliente fluxo principal
Fonte: Própria

Fluxos alternativos:

Fluxo Alternativo 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
FA01 – Opção Cancelar.	No passo P1 do fluxo básico, o ator aciona a opção “Voltar”, o sistema então retorna para a tela “Produtos”.
FA02 – Serviço indisponível.	O sistema apresenta a mensagem MSN015.

Tabela 58 - Adicionar produto - Cliente fluxo alternativo

Fonte: Própria

Fluxos de exceção:

Fluxo de Exceção 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
N/A	N/A

Tabela 59 - Adicionar produto - Cliente fluxo de exceção

Fonte: Própria

Quadro 10- Mensagens do UC010 – Cadastrar Produto

MSG01	Serviço indisponível.
MSG08	Produto adicionado com sucesso!

Tabela 60 - Mensagem de produto - Cliente

Fonte: Própria

Protótipos de tela:

TE012 – Tela Adicionar Produto



Figura 17 - Tela Adicionar Produto

Fonte: Própria

4.4.3.11. UC010 – Remover Produto – Cliente

Identificador	UC010
Nome	Remover Produto – Cliente
Atores	Cliente
Sumário	Este caso de uso tem o objetivo de descrever a funcionalidade de remover um produto do carrinho de compras.
Complexidade	Alta
Regras de Negócio	
Pré-condições	O usuário deve estar autenticado no sistema.
Pós-condição	O ator remove o produto e o sistema atualiza a base de dados.

Pontos de Inclusão	N/A
Pontos de Extensão	N/A

Tabela 61 - Remover Produto – Cliente
Fonte: Própria

Fluxo Principal:

Fluxo Principal	
Ações do Ator	Ações do Sistema
1. Este caso de uso inicia quando o usuário acessa <i>Home</i> > Menu > Carrinho > Remover ao Carrinho.	P1. O sistema remove o produto ao carrinho de compra, e emite a MSG09.

Tabela 62 - Remover Produto – Cliente Fluxo principal
Fonte: Própria

Fluxos alternativos:

Fluxo Alternativo 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
FA02 – Serviço indisponível.	O sistema apresenta a mensagem MSN015.

Tabela 63 - Remover Produto – Cliente fluxo alternativo
Fonte: Própria

Fluxos de exceção:

Fluxo de Exceção 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
N/A	N/A

Tabela 64 - Remover Produto – Cliente fluxo de exceção
Fonte: Própria

Quadro 11- Mensagens do UC011 – Remover Produto

MSG01	Serviço indisponível.
MSG09	Produto removido com sucesso!

Tabela 65 - Mensagem Remover Produto – Cliente
Fonte: Própria

Protótipos de tela:

TE013 – Tela Remover Produto



Figura 18 - Tela Remover Produto
Fonte: Própria

4.4.3.12. UC011 – Visualizar Carrinho – Cliente

Identificador	UC011
Nome	Visualizar Carrinho – Cliente
Atores	Cliente
Sumário	Este caso de uso tem o objetivo de descrever a funcionalidade de visualização do carrinho de compras.
Complexidade	Alta
Regras de Negócio	
Pré-condições	O usuário deve estar autenticado no sistema.
Pós-condição	O ator visualiza o carrinho de compras.
Pontos de Inclusão	N/A
Pontos de Extensão	N/A

Tabela 66 - Visualizar Carrinho – Cliente

Fonte: Própria

Fluxo Principal:

Fluxo Principal	
Ações do Ator	Ações do Sistema
1. Este caso de uso inicia quando o usuário acessa <i>Home</i> > Menu > Carrinho.	P1. O sistema apresenta o carrinho de compras.

Tabela 67 - Visualizar Carrinho – Cliente fluxo principal

Fonte: Própria

Fluxos alternativos:

Fluxo Alternativo 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
FA02 – Serviço indisponível.	O sistema apresenta a mensagem MSG01.

*Tabela 68 - Visualizar Carrinho – Cliente fluxo alternativo
Fonte: Própria*

Fluxos de exceção:

Fluxo de Exceção 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
N/A	N/A

*Tabela 69 - Visualizar Carrinho – Cliente fluxo de exceção
Fonte: Própria*

Quadro 12- Mensagens do UC012 – Visualizar Carrinho

MSG01	Serviço indisponível.
-------	-----------------------

*Tabela 70 - Mensagem Visualizar Carrinho – Cliente
Fonte: Própria*

Protótipos de tela:

TE014 – Tela Visualizar Carrinho



Figura 19 - Tela Visualizar Carrinho

Fonte: Própria

4.4.3.13. UC012 – Pagar – Cliente

Identificador	UC012
Nome	Pagar – Cliente
Atores	Cliente
Sumário	Este caso de uso tem o objetivo de descrever a funcionalidade de Pagar.
Complexidade	Alta
Regras de Negócio	
Pré-condições	O usuário deve estar autenticado no sistema.
Pós-condição	O ator visualiza o carrinho de compras.

Pontos de Inclusão	N/A
Pontos de Extensão	N/A

Tabela 71 - Pagar – Cliente
Fonte: Própria

Fluxo Principal:

Fluxo Principal	
Ações do Ator	Ações do Sistema
1. Este caso de uso inicia quando o usuário acessa <i>Home</i> > Menu > Carrinho > Seleciona Forma de Pagamento > Finalizar Pedido.	P1. O sistema apresenta o carrinho de compras.
2. O ator preenche os campos referente ao pagamento e aciona a opção [Finalizar].	P2. O sistema finaliza o pedido e emite a MSG10.

Tabela 72 - Pagar – Cliente fluxo principal
Fonte: Própria

Fluxos alternativos:

Fluxo Alternativo 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
FA02 – Serviço indisponível.	O sistema apresenta a mensagem MSN01.

Tabela 73 - Pagar – Cliente fluxos alternativos
Fonte: Própria

Fluxos de exceção:

Fluxo de Exceção 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
N/A	N/A

Tabela 74 - Pagar – Cliente fluxos de exceção
Fonte: Própria

Quadro 13- Mensagens do UC013 – Pagar

MSG01	Serviço indisponível.
MSG10	Pedido realizado com sucesso!

Tabela 75 - Mensagem Pagar – Cliente
Fonte: Própria

Protótipos de tela:

TE015 – Tela Pagar



Figura 20 - Tela Pagar
Fonte: Própria

4.4.3.14. UC013 – Cadastro

Identificador	UC014
Nome	Cadastro
Atores	Parceiro e Cliente
Sumário	Este caso de uso tem o objetivo de descrever a funcionalidade manter cadastro, que permite ao ator realizar a atualização dos dados cadastrais no sistema para utilizar o serviço.
Complexidade	Baixa
Regras de Negócio	RN018, RN019, RN020, RN021, RN022, RN023, RN024 e RN025.
Pré-condições	O ator deve ter acesso ao sistema.
Pós-condição	O ator realiza o cadastro, e atualiza as informações no banco de dados.
Pontos de Inclusão	N/A
Pontos de Extensão	N/A

Tabela 76 - Cadastro
Fonte: Própria

Fluxo Principal:

Fluxo Principal	
Ações do Ator	Ações do Sistema
<ul style="list-style-type: none"> Este caso de uso inicia quando o ator acessa a opção “Sou novo quero me cadastrar” no menu principal do sistema. 	P1. O sistema apresenta os campos a serem preenchidos pelo ator;

<ul style="list-style-type: none"> O ator preenche os campos e aciona a opção [Finalizar Cadastro]; 	P2. O sistema armazena as informações na base de dados, realiza o cadastro do usuário e este caso de uso é encerrado.
--	---

Tabela 77 - Cadastro fluxo principal

Fonte: Própria

Fluxos alternativos:

Fluxo Alternativo 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
FA02 – Serviço indisponível.	O sistema apresenta a mensagem MSG01.

Tabela 78 - Cadastro fluxo alternativo

Fonte: Própria

Fluxos de exceção:

Fluxo de Exceção 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
FE01 – Campos obrigatórios não preenchidos.	<p>No passo P1 do fluxo básico, o ator aciona a opção “Finalizar Cadastro”, o sistema verifica que nem todos os campos obrigatórios foram preenchidos corretamente.</p> <p>O sistema apresenta a mensagem MSG003 embaixo dos campos obrigatórios não preenchidos e continua no passo P1.</p>

Tabela 79 - Cadastro fluxo de exceção

Fonte: Própria

Quadro 14- Mensagens do UC014 – Cadastro

MSG01	Serviço indisponível.
MSG03	Campo Obrigatório.

Tabela 80 - Mensagem Cadastro

Fonte: Própria

Protótipos de tela:

TE016 – Tela Cadastro - Parceiro



Seja Bem-Vindo ao Portal do Parceiro **PetFood**

Crie sua conta PetFood

Dados da conta

Nome do negócio (Fantasia)*

E-mail*

Confirme seu E-mail*

Senha*

Use oito ou mais caracteres com uma combinação de letras, números e símbolos

Confirme sua Senha*

PetFood
Portal do Parceiro

Este portal serve para gerenciar sua loja na plataforma PetFood!

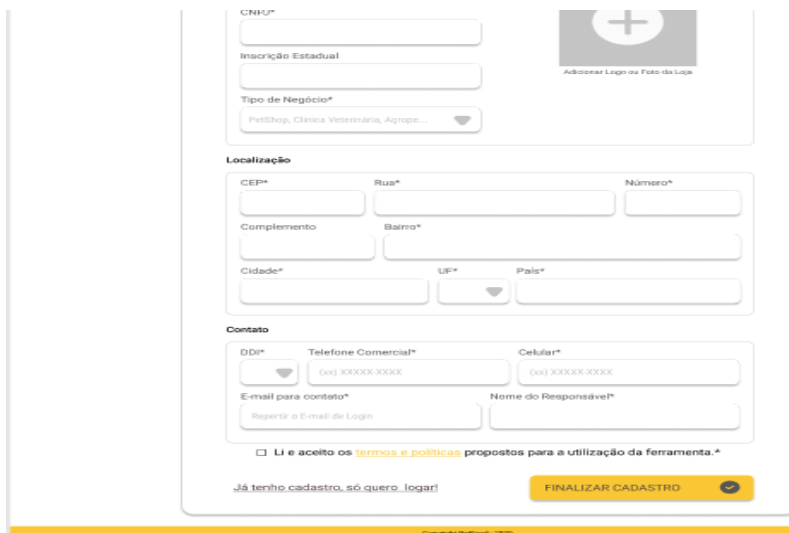
Dados da empresa

Razão Social*

CNPJ*

Figura 21 - Tela Cadastro - Parceiro

Fonte: Própria

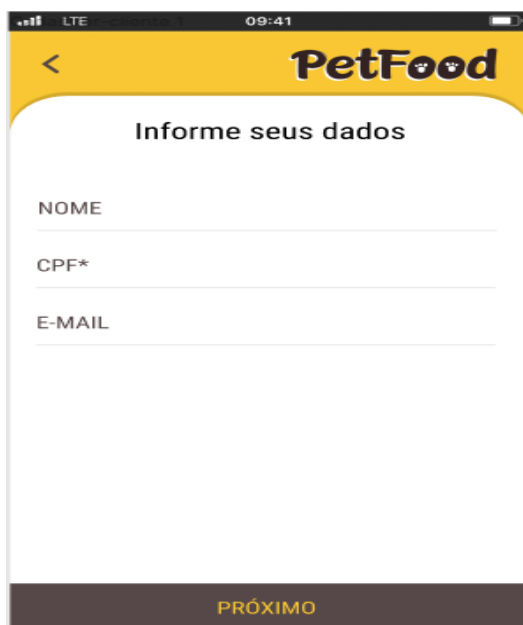


Form for Partner Registration (Cadastro Parceiro) part 2. The form includes fields for CNPJ*, Inscrição Estadual, Tipo de Negócio* (PetShop, Clínica Veterinária, Agropo...), Localização (CEP*, Rua*, Número*, Complemento, Bairro*, Cidade*, UF*, País*), and Contato (DDI*, Telefone Comercial*, Celular*, E-mail para contato*, Nome do Responsável*). It also features a checkbox for terms and conditions and a 'FINALIZAR CADASTRO' button.

Figura 22 - Cadastro Parceiro parte 2
Fonte: Própria


Protótipos de tela:

TE017 – Tela Cadastro – Cliente



Mobile app screen for Client Registration (Tela Cadastro – Cliente). The screen displays the PetFood logo and the title 'Informe seus dados'. It includes input fields for NOME, CPF*, and E-MAIL. A 'PRÓXIMO' button is located at the bottom.


Figura 23 - Tela Cadastro – Cliente
Fonte: Própria



The image shows a mobile app interface for 'PetFood'. At the top, there is a yellow header with a back arrow and the 'PetFood' logo. Below the header, the title 'Informe seus dados' is centered. The form contains two input fields: 'SENHA' and 'CONFIRME SUA SENHA'. Below these fields, a small text提示 says 'Use oito ou mais caracteres com uma combinação de letras, números e símbolos'. At the bottom, there is a dark brown button labeled 'PRÓXIMO'.

Figura 24 - Tela Cadastro – Cliente senha

Fonte: Própria



The image shows a mobile app interface for 'PetFood'. At the top, there is a yellow header with a back arrow and the 'PetFood' logo. Below the header, the title 'Informe seus dados' is centered. The form contains a phone number input field with a '+55' prefix and a placeholder '(XX) XXXX-XXXX'. Below this, there is a section titled 'ADICIONAR LOCALIZAÇÃO' with a plus icon. Underneath, there is a section titled 'Informações sobre sua localização' with a location pin icon and the following address: 'Rua: Avenida Castanheiras', 'Número: 7200', 'Complemento: Condomínio Luz do Sol', 'Apto 1003', 'Águas Claras, Brasília DF'. At the bottom, there is a dark brown button labeled 'FINALIZAR'.

Figura 25 - Tela Cadastro – Cliente localização

Fonte: Própria

4.4.3.15. UC015 – Login

Identificador	UC015
Nome	<i>Login</i>
Atores	Parceiro e Cliente
Sumário	Este caso de uso tem o objetivo de descrever a funcionalidade autenticar, que permite o ator autenticar-se no sistema e acessar as funcionalidades.
Complexidade	Baixa
Regras de Negócio	RN001, RN002, RN003 e RN004
Pré-condições	O ator deve ter se cadastrado no sistema.
Pós-condição	O ator tem acesso a tela home do sistema.
Pontos de Inclusão	N/A
Pontos de Extensão	N/A

Tabela 81 - Login
Fonte: Própria

Fluxo Principal:

Fluxo Principal	
Ações do Ator	Ações do Sistema
1. Este caso de uso inicia quando o ator acessa o sistema.	P1. O sistema apresenta a tela de autenticação;
2. O ator preenche os campos e aciona a opção [Iniciar];	P2. O sistema realiza a autenticação do usuário e esse caso de usuário é encerrado.

Tabela 82 - Login fluxo principal
Fonte: Própria

Fluxos alternativos:

Fluxo Alternativo 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
FA02 – Usuário não encontrado.	No passo P2 do fluxo principal, o sistema identifica que o usuário não possui cadastro e executa os seguintes passos: O sistema apresenta a mensagem MSG011 e retorna para o passo P1.
FA02 – Usuário esqueceu a Senha de acesso.	No passo P2 do fluxo principal, o sistema identifica que as credencias de acesso estão incorretas e executa os seguintes passos: O usuário pode solicita através da opção “Qual a senha mesmo? Deu branco.” uma nova senha de acesso ao sistema.
FA03 - Serviço indisponível.	O sistema apresenta a mensagem MSG01.

Tabela 83 - Login fluxo alternativo
Fonte: Própria

Fluxos de exceção:

Fluxo de Exceção 01	
Ações do Ator	Ações do Sistema
FE01 – Campos obrigatórios não preenchidos.	<p>No passo P1 do fluxo básico, o ator aciona a opção “Iniciar”, o sistema verifica que nem todos os campos obrigatórios foram preenchidos corretamente.</p> <p>O sistema apresenta a mensagem MSG003 embaixo dos campos obrigatórios não preenchidos e continua no passo P1.</p>
FE02 – Credenciais de acesso incorretas.	<p>No passo P2 do fluxo principal, o sistema identifica que as credencias informadas estão incorretas e executa os seguintes passos:</p> <p>O sistema apresenta a mensagem MSG12 e retorna para o passo P1.</p>

Tabela 84 - Login fluxo de exceção

Fonte: Própria

Quadro 15- Mensagens do UC015 – Login

MSG11	Usuário não encontrado.
MSG01	Serviço indisponível.

MSG12	<i>E-mail</i> ou senha inválidos.
-------	-----------------------------------

*Tabela 85 - Mensagem Login
Fonte: Própria*

Protótipos de tela:

TE018 – Tela *Login* - Parceiro



Portal do parceiro

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.

PetFood

E-MAIL

SENHA

[Qual a senha mesmo? Deu branco.](#)

INICIAR

[Sou novo quero me cadastrar](#)

*Figura 26 - Tela Login - Parceiro
Fonte: Própria*

TE019 – Tela *Login* - Cliente

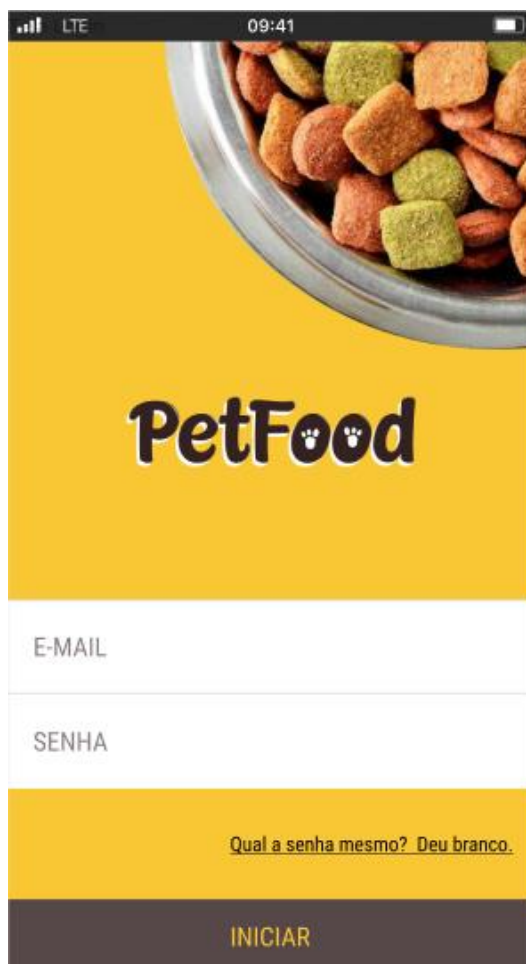


Figura 27 - Tela Login - Cliente
Fonte: Própria

4.4.4. Requisitos Não Funcionais

Quadro 10 – Requisitos Não-Funcionais.

ID	Nome do requisito	Resumo	Complexidade
RNF01	Segurança	As informações relacionadas a vendas e cadastro da loja só poderão ser acessadas por usuário devidamente autenticado no sistema.	Alta

RNF02	Usabilidade	Um usuário (cliente) conseguirá realizar uma compra dentro da plataforma dentro de um período entre 10 a 20 minutos. Da mesma forma um usuário (Parceiro) poderá visualizar um pedido e atendê-lo em um prazo de 10 a 20 minutos.	Alta
RNF03	Confiabilidade	A Cada 1000 pedidos de vendas realizadas, 2 poderão ser perdidos em caso de falha do <i>software</i> .	Alta
RNF04	Eficiência	O sistema deverá ter um alto nível de performance tanto na versão web quanto na versão mobile.	Alta
RNF05	Manutenibilidade	O sistema terá facilidade na incrementação, e fácil manutenção do mesmo.	Média
RNF06	Performance	O sistema deverá suportar até 2000 acessos realizados simultaneamente.	Média
RNF07	Utilização	Todo usuário deverá estar devidamente autenticado com o seu <i>login</i> e senha.	Alta
RNF08	Compatibilidade	A aplicação para o cliente será <i>mobile</i> tendo compatibilidade com os sistemas operacionais Android e IOS.	Alta

		A aplicação para o parceiro será web, tendo disponibilidade em qualquer plataforma.	
RNF09	Desempenho	O sistema terá como tempo mínimo de resposta 3 segundos e no máximo 1 minuto.	Alta
RNF10	Documentação necessária	Será incluído na documentação <i>on-line</i> um Manual de Referência e um Tutorial.	Média

*Tabela 86 - Requisito não funcional
Fonte: Própria*

4.4.5. Requisitos Funcionais

Um requisito fundamental define uma função de um software ou parte dele. Ele é o conjunto de entradas, seu comportamento e sua saída, ou seja, envolve cálculos, lógicas de trabalho, manipulação e processamento de dados, entre outros. Dentro dos requisitos funcionais também se encontram a arquitetura do aplicativo, diferentemente da arquitetura técnica, que pertence aos requisitos não funcionais.

Abaixo serão elencados os requisitos funcionais da aplicação:

1. Incluir/Excluir/Alterar dados pessoais de clientes;
2. Incluir/Excluir/Alterar dados pessoais de Parceiros;
3. Incluir/Excluir/Alterar dados de produtos disponibilizados para venda;
4. Cadastrar Produtos;
5. Consultar perfil do Parceiro;
6. Consultar perfil do Cliente;

7. Consultar vendas;
8. Consultar pedidos de compras feitos pelo cliente;
9. Consultar pedidos realizados para ser efetuado o atendimento;
10. Efetuar pagamentos de compras;
11. Emissão de relatórios de vendas realizadas pelo parceiro;

5. Manual de uso

O *petfood* é uma solução voltada para facilitar o dia a dia das pessoas que possuem um pet, e tem dificuldade para se locomover até o petshop mais próximo ou encontrar produtos específicos para o seu animal de estimação. Com o apoio dos petshops parceiros, a solução propõe ao cliente um menu vasto, com produtos e serviços para todas as espécies, raças e tamanhos.

5.1. Cadastro de usuário

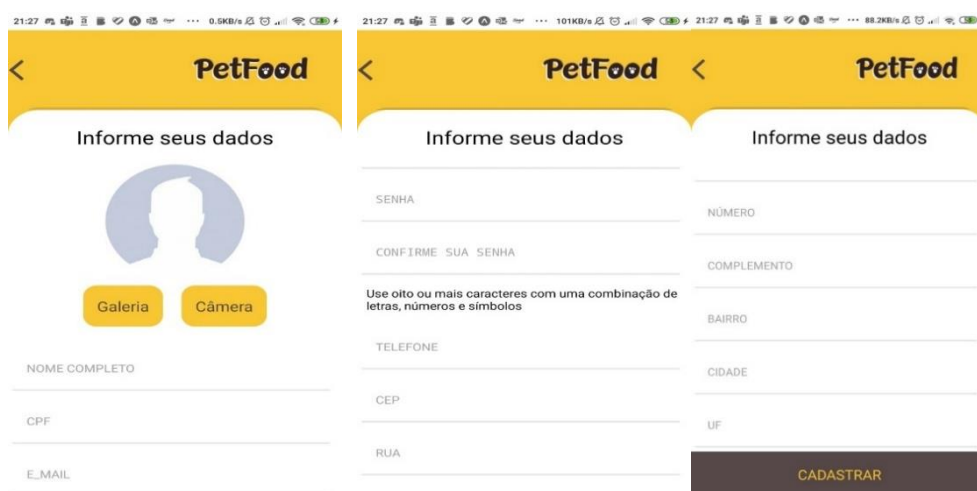
Para fazer o cadastro abra o aplicativo, a seguinte tela será apresentada:



Figura 28 - Tela de apresentação do aplicativo
Fonte: Própria

Pressionar o botão Cadastre-se para acessar a tela de cadastro de usuário. A seguinte tela será apresentada.

Obs: a tela está dividida em três capturas de tela, por causa do comprimento da mesma.



The figure displays three sequential screenshots of a mobile application's user registration screen for 'PetFood'. The first screenshot shows the top section with a yellow header, a back arrow, and the title 'PetFood'. Below the header is the text 'Informe seus dados' and a large circular placeholder for a profile picture. Two buttons, 'Galeria' and 'Câmera', are positioned below the placeholder. The second screenshot shows the middle section with input fields for 'SENHA', 'CONFIRME SUA SENHA', 'NÚMERO', 'COMPLEMENTO', 'BAIRRO', 'CIDADE', 'UF', 'TELEFONE', 'CEP', and 'RUA'. A note below the password fields states: 'Use oito ou mais caracteres com uma combinação de letras, números e símbolos'. The third screenshot shows the bottom section with input fields for 'NOME COMPLETO', 'CPF', and 'E_MAIL', and a large 'CADASTRAR' button at the bottom right.

Figura 29 - Tela de cadastro do usuário
Fonte: Própria

Para selecionar uma foto de perfil da galeria do dispositivo, pressione o botão Galeria.



This screenshot shows the 'Informe seus dados' screen of the 'PetFood' application. It features a yellow header with a back arrow and the title 'PetFood'. Below the header is a large circular placeholder for a profile picture. Two buttons, 'Galeria' and 'Câmera', are positioned below the placeholder. Below these buttons are input fields for 'NOME COMPLETO', 'CPF', and 'E_MAIL'.

Figura 30 - Tela de seleção de foto para perfil
Fonte: Própria

Será exibida a galeria para que a foto seja selecionada.

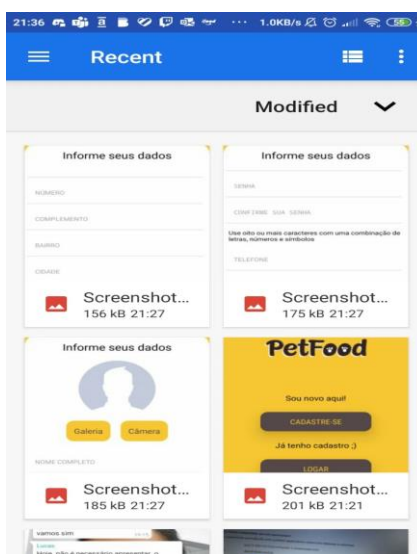


Figura 31 - Tela de escolha de fotos
Fonte: Própria

Após a foto ser selecionada, o sistema abrirá a tela que possibilita o corte da imagem.

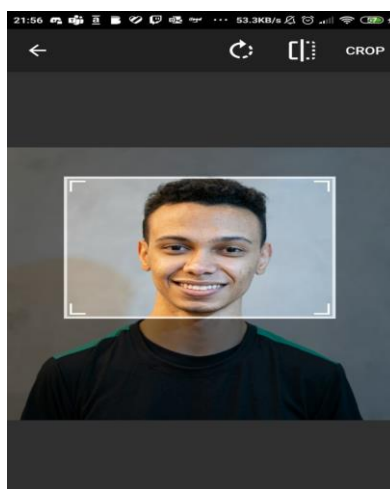


Figura 32 - Tela de definição de foto
Fonte: Própria

Após selecionar a área de captura da foto, pressionar o botão CROP para que a imagem seja carregada no perfil.



Figura 33 - Tela de carregamento de imagem
Fonte: Própria



Figura 34 - Tela de visualização do perfil
Fonte: Própria

Para capturar a imagem de perfil pela câmera, pressione o botão Câmera, em seguida é necessário liberar o acesso a câmera.

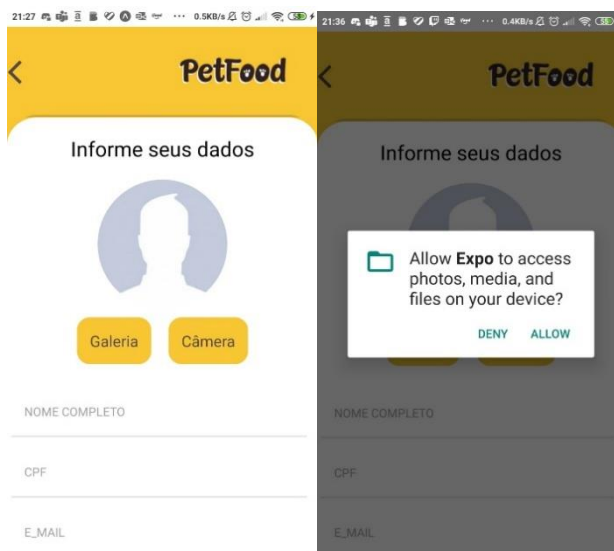


Figura 35 - Tela de captura de imagem

Fonte: Própria

Após capturar a imagem, repita os paços descritos nos tópicos 2.5 e 2.6.

Efetue o preenchimento os demais campos, e em seguinte pressione o botão cadastrar.



Figura 36 - Tela de Cadastro de dados

Fonte: Própria

Confirmado o cadastro, o aplicativo irá redirecionar para a tela principal.

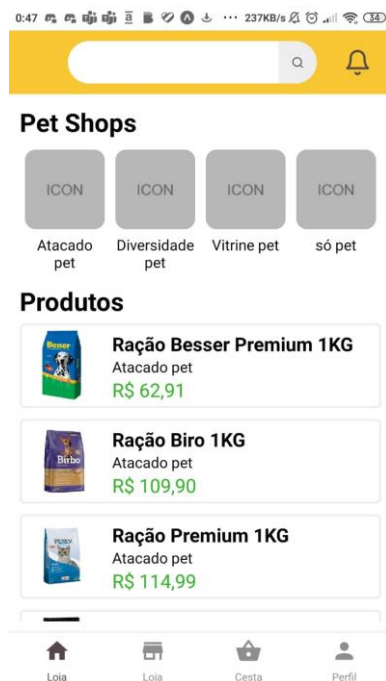



Figura 37 - Tela principal do aplicativo
Fonte: Própria

5.2. Pesquisar produtos

Para consultar produtos, é necessário escrever o nome do produto no campo de pesquisa.



Figura 38 - Tela de pesquisa de produtos
Fonte: Própria

Em seguida pressione o ícone de pesquisa  para que o aplicativo retorne os produtos que contenham a descrição informada.

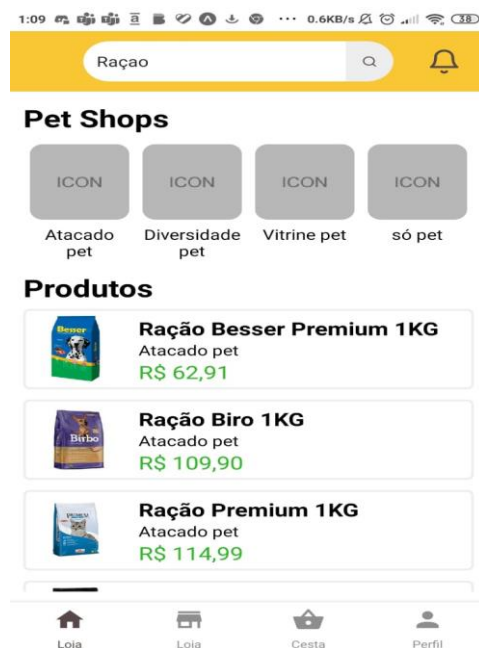


Figura 39 - Tela de resultado de pesquisa
Fonte: Própria

5.3. Comprar produtos

Pressionar a imagem ou a descrição do produto para acessar a tela do produto

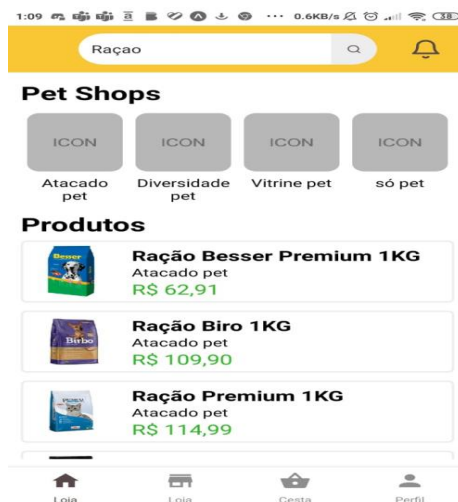




Figura 40 -Tela de produtos
Fonte: Própria



Figura 41 - Tela específica de um produto
Fonte: Própria

Utilizar os botões  e  para selecionar a quantidade que será **incluída** no carrinho.

Pressionar o botão  para incluir o produto ao carrinho.


Para visualizar o carrinho, clique no ícone  Cesta .



Figura 42 - Tela de carrinho de compras
Fonte: Própria

Para editar a quantidade do produto no carrinho, clique na descrição do produto, o aplicativo irá abrir a tela do produto para seja possível editar a quantidade do produto.

Lista de produtos

Ração Besser Premium 1KG

R\$ 62,91

Qtd: 2




Valor Total: R\$ 125,82

Figura 43 - Tela de lista de produtos selecionados para compra
Fonte: Própria



Figura 44 - Tela de compra de produto
Fonte: Própria


Ao alterar a quantidade do produto, pressione o botão  para que a nova quantidade seja adicionada ao carrinho.

Plano de negócio *PetFood*



Figura 45 - Tela de detalhes do carrinho de compras

Fonte: Própria

Para **excluir** o produto do carrinho pressione o ícone  .

Para prosseguir com a compra, preencha os campos da forma de pagamento.

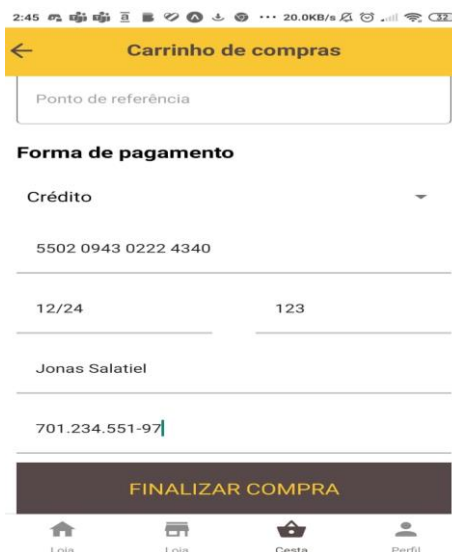




Figura 46 - Tela de carrinho de compras a finalizar

Fonte: Própria

Clique no botão  para concluir a compra.

5.4. Consultar compras

Para consultar o status do pedido clique no ícone .

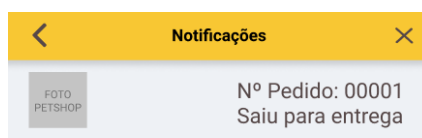


Figura 47 - Tela de notificação/acompanhamento de compras
Fonte: Própria

6. Conclusão

A ideia de construir a solução *petfood* surgiu da necessidade de mercado apresentada durante o plano de negócio, onde retrata o cenário do mercado de maneira mundial e nacional, frente a isso foi observado que devido a mudança de cultura das pessoas, existe a oportunidade de atender as pessoas que são donos (a) de *pets*, pois a ferramenta *petfood* tem por objetivo ligar os donos de animais aos vendedores de produtos para animais.

Toda essa temática baseia-se em relevantes referências bibliográficas que foram publicadas pelo Instituto pet Brasil - IPB e a Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação - ABINPET, tendo como base as publicações citadas o grupo elaborou 2 questionários de aceitação, sendo um para os donos de animais e outro para donos de lojas que vendem produtos para animais, os resultados coletados apresentou alto índice de aceitação, o presente grupo usou esses altos índices de aceitação para balizar o desenvolvimento da construção da solução *petfood*.

A ferramenta construída está organizada em 2 ambientes, sendo o ambiente *web* que é direcionado aos parceiros e o ambiente *mobile* que é voltado aos donos de *pets*, a versão inicial do software possui todas as funções básicas que o grupo se propôs fazer, porém o time dividiu a construção em funções básicas e funções futuras que serão desenvolvidas em versões posteriores do produto.

Conclui-se que dentre os objetivos traçados pela equipe no início do trabalho todos eles foram alcançados, desde a construção das funcionalidades da solução até a documentação

de implementações futuras, as demandas futuras não tem impacto direto no funcionamento da ferramenta, elas têm por objetivo melhorias da aplicação e não de correção da mesma, sendo assim o produto funciona de maneira adequada com o que se propôs fazer.

Conforme o crescimento do mercado pet que foi ilustrado através de pesquisas apresentadas neste presente trabalho, acredita-se que o mesmo pode ser melhor explorado, pois possui uma vasta gama de serviços/produtos a serem ofertados frente a esse cenário, ele não se limita somente a área de atuação solução *petfood*.

Referências:

ABINPET – Associação Brasileira da Indústria de Produtos Para Animais de Estimação. Mercado Pet Brasil 2019. Brasil, 2019. Disponível em < <http://abinpet.org.br/mercado/> >. Acesso em: 21 de março de 2020.

ALMEIDA, Vinícios Nóbile. O que é Processo de Negócio: entenda a Classificação de Processos em uma organização. Brasil, 2018. Disponível em: <https://www.euax.com.br/2018/08/processo-de-negocio/>. Acessado dia: 20/05/2020.

Barbosa, Gustavo V. B. Cánovas; Ibarz, Albert I. Unit Operations in Food Engineering. Washington, D.C. : CRC Press LLC, 2003.

Censo Pet: 139,3 milhões de animais de estimação no Brasil. Disponível em: <<http://institutopetbrasil.com/imprensa/censo-pet-1393-milhoes-de-animais-de-estimacao-no-brasil/>>. Acesso em: 04 de março de 2020.

Estado de Minas, No Brasil, 44,3% dos domicílios possuem pelo menos um cachorro e 17,7%, um gato. Disponível em: https://www.em.com.br/app/noticia/nacional/2016/07/28/interna_nacional,788614/no-brasil-44-3-dos-domicilios-possuem-pelo-menos-um-cachorro-e-17-7.shtml. Acessado em: 18 de maio de 2020.

IPB – Instituto Pet Brasil. Mercado *pet* estima faturar R\$ 36,2 bilhões em 2019, alta de 5,4%. Brasil, 2019. Disponível em: < <http://institutopetbrasil.com/sem-categoria/mercado-pet-estima-2019/> >. Acesso em: 30 de março de 2020.

KOTLER, Philip. *Administração de marketing*. 9. ed. São Paulo: Atlas, 1998. p. 51.

Oliveira, Djalma de P. R. Estrutura organizacional: uma abordagem para resultados e competitividade - 3. Ed - São Paulo: Atlas, 2014.

OLIVEIRA, Wallace. Entenda definitivamente o que é análise SWOT. Disponível em: <<https://www.heflo.com/pt-br/swot/o-que-e-analise-swot/>>. Acesso em: 22 de março de 2020.

Padoveze, Clóvis L. P. Planejamento Orçamentário. 2. ed. São Paulo. Cengage Learning, 2010.

Pires, RAPHAEL. Entenda o que é e qual a importância da gestão operacional para a agência. Publicado em: novembro de 2018. Disponível em: <https://rockcontent.com/blog/gestao-operacional/>. Acesso em: 16 de maio de 2020.

PUBLICIDADE. Dicionário Informal *online*, 13 mar. 2014. Disponível em <<https://www.dicionarioinformal.com.br/publicidade/>>. Acesso em 05 de jun. 2020.

Santos, António J. Robalo. Gestão estratégica: conceitos, modelos e instrumentos, Ed. Escolar Editora, 2008. P. 331.

Vazquez, Carlos; Simões, Guilherme (2016). Engenharia de Requisitos: Software Orientado ao Negócio. [S.l.]: Brasport.

ANEXOS

ANEXO A – Teste_SW_PetfoodFinal.pdf



Teste_SW_PetfoodFin
al.pdf