

CONSIDERAÇÕES INICIAIS

O projeto iniciou com discovery sobre os setores que lidam diretamente com informações de produtos - considerando principalmente os processos e sistemas pelos quais os dados de produto passam e como são utilizados pelas pessoas.

O trabalho com dados de produtos envolvia vários setores, diferentes sistemas e necessitava de uma padronização que permitisse ser funcional em todos esses cenários. Dessa forma, importava categorizar devidamente os dados e discernir pontos que não tinham definição clara.

Houve necessidade de dividir o que era registro de venda e o que era registro de produto. Foi importante também diferenciar o registro único (como SKU) do processo (caso do cálculo de valores), separando também o que era política de vendas.

REGISTROS DE PRODUTO - SKU

Business Unit

É a marca, empresa criada ou comprada pelo grupo MV.

Uma Business Unit tem vários Produtos Macro.

Cada Produto Macro tem apenas uma Business Unit.

Linha de Produto

Cada Linha de Produto pode ter vários produtos.

Cada produto se refere a apenas uma Linha de Produto.

Serviço (n,n)

Um Serviço pode se referir a vários Produtos

Um Produto pode ter vários Serviços

Produto

Cada Produto está subordinado a uma Linha de Produto

Um Linha de Produto possui vários Produtos

Módulo

Cada produto pode ter vários módulos

Cada módulo pertence a um só produto

Combinação de Módulo (n,n)

Um módulo pode estar em diferentes combinações

Uma combinação pode ter vários módulos

SKU

Inclui todas as chaves de outras tabelas (foreign keys), formando um código único sequencial, uma chave primária composta.

REGISTROS DE VENDA

Alguns itens que estavam mesclados aos registros de produto foram retirados. Por meio do discovery, se percebeu que essas categorias e atributos estariam relacionados ao processo de venda e de faturamento. No entanto, eram de etapas de outra natureza e, em nome da qualidade do trabalho, foram separados para trabalho focado posteriormente. Foi feita a documentação, para entendimento do contexto, mas não foram desenvolvidos diagramas para os registros de venda.

ID VENDA

É o código gerado pelo CRM para identificar os itens de venda - sem, no entanto, fazer a relação desse item com qualquer tabela que sirva de descritivo para o item e, portanto, não faz referência a suas características. Em outras palavras, não substitui o SKU.

ORIENTAÇÃO DE VENDA

Apoio aos vendedores, para auxiliar no trabalho, no formato de string (texto livre). É um preenchimento manual do gestor comercial para seus subordinados, vinculado a registro de venda. Pode ser descrito em um campo do CRM ou ser passado diretamente ao colaborador - por meio das ferramentas de comunicação ou diretamente presencialmente.

TIPO DE VENDA

Atributo que diz se a venda é avulsa (mais simples e rápida) ou se é feita mediante contrato. O item de venda pode ter apenas um tipo de venda.

TEMPO DE VIGÊNCIA

Trata da vigência mínima do contrato, determinada em meses. Refere-se a uma venda específica e não a uma linha específica, produto ou serviço. Não há uma regra ou padrão formalmente estabelecido para a vigência. Este item foi categorizado como registro de venda, pois depende de negociação, política de vendas e questões de contrato (quando há, pois também existem vendas avulsas, então essa tabela não se aplicaria a todos os itens).

LINHA DE RECEITA

Um Serviço se refere a apenas uma Linha de Receita.

Uma Linha de Receita pode se referir a vários Serviços

– (n,n)

Um Item de Venda pode ter apenas uma Linha de Receita

Uma Linha de Receita pode se referir a vários Itens de Venda