

## INFORMAÇÕES DA EMPRESA

**Nome da empresa:** Ousadia Confeções.

**Cidade:** Xaxim/SC.

**CNPJ:** 014204790001-88.

**Área de atuação:** Comércio varejista de artigos do vestuário, acessórios e cosméticos.

## DESCRIÇÃO DA SOLUÇÃO

Durante a entrevista, a fim de entender o funcionamento dos processos da loja, a gerente comentou que um dos principais desafios encontrados se dá no controle de contas em aberto das clientes, visto que, todas as informações são mantidas manualmente, escritas no papel.

Nesse sentido, visando aumento de produtividade e praticidade, a entrevistada mencionou que um sistema capaz de cadastrar os clientes, bem como suas compras e sua dívida com a loja. Ainda, a entrevistada solicitou uma tela que fosse possível controlar as contas a pagar da loja, notificando, por meio de lembretes na tela principal, as contas a pagar naquele dia. Além disso, a entrevistada, responsável por fazer comprar os produtos, solicitou que o sistema possuía uma tela em que seja possível cadastrar itens(roupas e cosméticos) para comprar.

## DESCRIÇÃO DOS PROCESSOS

A entrevista foi realizada com Eloirda Winderfeld, proprietária e vendedora. Na entrevista, foi esclarecido como é feito os processos atualmente na loja. É válido ressaltar que todos os registros são feitos manualmente, anotados em uma agenda comum.

Para fazer o cadastro de um novo cliente, alguns dados são necessários: CPF, RG, nome, data de nascimento, endereço, estado civil, nome do cônjuge caso o cliente seja casado, e telefones para contato. Além disso, às vezes, algumas informações extras são armazenadas. Só é possível cadastrar clientes acima de 18 anos. A figura 1 mostra uma ficha de cliente vazia.

Figura 1 - ficha de cliente.

The image shows a hand holding a blank 'ficha de cliente' (customer card). The card is a ledger with a grid. At the top, there are fields for 'Nº' (number) and 'DATA' (date). Below these, the grid is divided into columns: 'DESCRIÇÃO' (description), 'DÉBITO' (debit), 'CRÉDITO' (credit), 'D/C' (debit/credit), and 'SALDO' (balance). The grid has 10 rows and 5 columns. The card is held by a hand with pink nail polish.

Em relação aos produtos, a loja adquire produtos por meio de compras em outras cidades, vendedores e pedidos. Os novos produtos adquiridos não são documentados.

Ao realizar uma venda, é anotado o nome do cliente, o produto (nome, marca e tamanho), a quantidade, o valor e o método de pagamento. Os métodos de pagamento aceitos são: A vista, no cartão, ou no crediário próprio da loja (no máximo em 5 parcelas). Ainda, na ficha do cliente, consta o desconto e a data da compra. A emissão de notas fiscais são realizadas manualmente. Além de venda usual, também é possível realizar venda condicional, em que as mesmas informações são mantidas, e o cliente tem 48h para decidir se compra ou devolve o item de vestuário. Se o cliente decidir ficar com as peças, a operação é lançada como uma venda usual.

Além disso, quando uma venda é realizada, é anotado o nome do cliente e o valor da venda em uma agenda. Quando alguma parcela é paga, é adicionado o pagamento nessa mesma agenda, bem como alterar o valor da dívida na ficha do cliente.

Também em uma agenda, é anotado as contas a pagar, com uma breve descrição, valor, e data limite para realizar o pagamento. Ao final de cada mês, a proprietária soma todas as vendas e receitas manualmente, e compara com os valores obtidos dos meses anteriores. A figura 2 ilustra essa agenda, com valores fictícios.

Figura 2 - Agenda de pagamentos e vendas.

The image shows a handwritten ledger in a spiral-bound notebook. At the top right, the date '05/05/22' is circled. The ledger is divided into two main sections: 'Pagamentos' (Payments) and 'Vendas' (Sales). The 'Pagamentos' section lists three clients: Cliente A (380.00), Cliente B (200.00), and Cliente C (à vista) (420.00), with a total of 1000.00. The 'Vendas' section lists four clients: Cliente C (420.00), Cliente D (+ 155.00), Cliente E (245.00), and Cliente F (60.00), with a total of 880.00. The notebook has a spiral binding on the left side.

Pagamentos	
Cliente A	380.00
Cliente B	200.00
Cliente C (à vista)	420.00
	<u>1000.00</u>

  

Vendas	
Cliente C	420.00
Cliente D	+ 155.00
Cliente E	245.00
Cliente F	<u>60.00</u>
	880.00

Quando questionada sobre o que esperava dessa aplicação, a entrevistada respondeu que, áreas para cadastrar, editar, excluir e visualizar as informações que hoje são feitas manualmente seriam de muita utilidade. No entanto, a entrevistada não deseja que o sistema emita as notas fiscais, pois prefere continuar a fazê-las manualmente. Também comentou que gostaria de uma área que mostrasse as

contas a receber da loja, ordenadas por tempo de dívida, a fim de facilitar cobranças. Além disso, sugeriu uma área em que fosse possível visualizar uma espécie de relatório de vendas mensais, para comparar com os meses anteriores.

## PRINCIPAIS PROBLEMAS

- Todos os registros são feitos de maneira escrita.
- A cada venda, ou pagamento, é necessário alterar dois documentos diferentes
- A soma das vendas mensais é feita manualmente.

## EXPECTATIVAS DE FUNCIONALIDADE DO SISTEMA

- Tela para registro de clientes.
- Tela para registro de vendas.
- Tela para registro de condicional.
- Tela para registro de contas a pagar.
- Tela para consulta de contas a receber.
- Tela para registro de produtos para comprar.
- Tela que apresenta algum relatório sobre as vendas mensais.

## REQUISITOS FUNCIONAIS

ID	REQUISITO FUNCIONAL	TIPO DE USUÁRIO	DESCRIÇÃO
RF01	Manter clientes	Gerente, vendedor	Área que seja possível adicionar, filtrar, editar e excluir clientes. Deve ser informado os atributos:CPF, RG, Nome, data de nascimento, endereço(s), telefone(s) e estado civil. Caso seja solteiro, deve ser informado a filiação. Caso casado, o nome do cônjuge. O cliente deve ter mais que 18 anos para ser cadastrado.
RF02	Visualizar dados transacionais de clientes	Gerente, vendedor	Ao selecionar um cliente, deve ser mostrado informações referentes a dívida em aberto (vendas e saldo devedor), bem como condicionais ainda não devolvidos. O sistema deve atualizar a ficha do cliente quando uma venda, devolução ou pagamento é realizado. Em casos especiais, como anulações de dívida, o Gerente poderá alterar esse valor.
RF03	Registrar vendas.	Gerente, vendedor	Área que seja possível adicionar, editar e excluir vendas. Os seguintes campos são obrigatórios: código do produto, quantidade, valor, método de pagamento, data da venda. Pode-se informar, se houver, valores de desconto. São 3 os métodos de pagamento aceitos: cartão, a vista e crediário próprio da loja.

ID	REQUISITO FUNCIONAL	TIPO DE USUÁRIO	DESCRIÇÃO
RF04	Registrar pagamento.	Gerente, vendedor	Área para cadastrar um pagamento. Deve ser informado o valor, e a data. Quando o pagamento é realizado por uma pessoa que não é o cliente, o nome do pagador deve ser anotado. Após o pagamento, o sistema deve atualizar o saldo devedor.
RF05	Registrar devoluções.	Gerente, vendedor.	Área para cancelar vendas.
RF06	Registrar contas a pagar	Gerente	Área para cadastrar, alterar e excluir contas a pagar. Deve ser informado o tipo da conta (fixa ou variável), a descrição, o valor, o status(pago, não pago) e a data limite para o pagamento. Para visualização, as contas devem estar ordenadas por status(pago ou não pago) e data de vencimento.
RF07	Mostrar contas a receber.	Gerente, vendedor.	Área que mostra as dívidas dos clientes, ordenando por tempo de dívida, das mais antigas para as mais recentes.
RF08	Registrar lista de compras.	Gerente, vendedor.	Área para cadastrar, editar e excluir produtos que devem ser adquiridos para venda. Deve conter o nome, tipo(vestuário ou cosméticos), marca, tamanho de cada produto. Ao mostrar a lista, deve-se separar os itens por tipo.
RF09	Emitir relatório de vendas, receitas e despesas.	Gerente.	Área para mostrar comparativos entre as vendas, receitas e despesas mensais. As informações podem ser mostradas tanto como dados brutos, ou em gráficos, ao longo dos meses.
RF10	Login de usuário	Gerente, vendedor.	Área para realizar login com o usuário ou senha.

ID	REQUISITO FUNCIONAL	TIPO DE USUÁRIO	DESCRIÇÃO
RF11	Cadastro de vendedores.	Gerente.	O sistema deverá permitir cadastrar usuários que terão acesso ao módulo administração da loja. O cadastro de usuário contém informações de dados pessoais e do funcionário (conforme ficha de contratação). Cada usuário terá um código único e uma senha para acesso ao sistema. Ao sair da empresa um usuário deverá ser desativado impossibilitando o seu acesso ao sistema.
RF12	Manter produtos.	Gerente, vendedor.	Área que seja possível adicionar, filtrar, editar e excluir produtos. Deve ser informado os atributos: Tipo, marca, quantidade.
RF13	Visualizar o controle de fluxo de caixa diário	Gerente	Área para visualizar o fluxo de caixa diário. Deve mostrar as vendas(nome da cliente + valor total), pagamentos recebidos e realizados no dia. Ao final, os valores devem ser somados, mostrando total de vendas, entradas e saídas no dia. Não deve ser permitido alterar as informações diretamente nesta tela.
RF14	Manter condicionais	Gerente, vendedor.	Área para cadastrar condicional. Deve ser informado o cliente, os produtos e a data. Ainda, deve ser possível cadastrar um condicional como venda.

## REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS

ID	CATEGORIA	DESCRIÇÃO	REQUISITOS FUNCIONAIS ASSOCIADOS
RNF 01	Segurança	Criptografia em senhas.	RF10, RF11
RNF 02	Segurança	Definir níveis de acesso por perfil de usuário que terá acesso ao sistema	RF10, RF11
RNF 03	Usabilidade	Uso de design responsivo nas interfaces da aplicação.	Todos.
RNF 04	Requisito de desenvolvimento.	Linguagem de programação: PHP. Banco de Dados: PostgreSQL.	Todos.



# DIAGRAMA DE CASO DE USO

Figura 3 - Diagrama de caso de uso.

