**ANHANGUERA EDUCACIONAL**

**Faculdade de Negócios e Tecnologias da Informação**

**Bacharelado em Sistemas de Informação - BSI**

**SGFarma**

Gilvan Sousa Da Silva

Leonardo César Valentino Costa

Marcus Alves Ferreira

Rodrigo Dourado Nunes

Taguatinga – DF

2016

Gilvan Sousa Da Silva RA: 6820508946

Leonardo César Valentino Costa RA: 6247228721

Marcus Alves Ferreira RA: 6277261905

Rodrigo Dourado Nunes RA: 6818457769

**SGFarma**

Projeto Supervisionado, apresentado como exigência parcial para obtenção do grau de Bacharel em Sistemas de Informação da Faculdade de Negócios e Tecnologias da Informação - Anhanguera Educacional, sob a orientação do Professor: Fernando Gonçalves de Oliveira

Taguatinga – DF

2016

Gilvan Sousa Da Silva RA: 6820508946

Leonardo César Valentino Costa RA: 6247228721

Marcus Alves Ferreira RA: 6277261905

Rodrigo Dourado Nunes RA: 6818457769

**SGFarma**

Projeto Supervisionado, apresentado como exigência parcial para obtenção do título de Bacharel em Sistemas de Informação, na Faculdade de Negócios e Tecnologias da Informação – Anhanguera Educacional, defendida e aprovada, em 06 de dezembro de 2016 pela banca examinadora constituída por:

Fernando Gonçalves de Oliveira

Anhanguera Educacional

Orientador

Guilherme

Anhanguera Educacional

Avaliador

Wígenes

Anhanguera Educacional

Avaliador

Documento de Visão

**Histórico de Mudanças**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Data | Autor | Descrição | Versão |
| 20/08/2016 | Leonardo César | Início da criação da documentação | 0.1 |
| 25/08/2016 | Leonardo César | Inclusão de requisitos e início de da criação de Casos de Uso | 0.2 |
| 31/08/2016 | Leonardo César | Elaboração de Diagrama de Casos de Uso | 0.3 |

**Sumário**

1. Introdução 6

1.1 Finalidade 6

1.2 Escopo 6

1.3 Definições, Acrônimos e Abreviações 6

1.4 Referências 6

2. Motivação 7

2.1 Enunciado do Problema 7

2.2 Descrição do Produto 7

3. Descrição dos Atores 8

4. Visão Geral do Produto 8

4.1 Perspectiva do Produto 8

4.2 Resumo das Funcionalidades 8

5. Restrições 9

6. Escalas de Qualidade 9

6.1 Requisitos de Sistema 9

6.2 Requisitos de Desempenho 9

7. Tecnologias 9

8. Ferramentas 9

9. Lista de Casos de Uso 10

10. Diagrama de Caso de Uso 11

11. Casos de Uso 12

12. Diagrama(s) de Atividades 16

13. Documento de Regras de Negócio 17

14. Documento de Mensagens 18

15. Modelo de Entidades e Relacionamentos (MER) 19

16. Modelo Relacional de Dados (Modelo de Banco de Dados) 20

17. Dicionário de Dados 21

18. Cronograma 22

**Documento de Visão**

# Introdução

# Finalidade

Esse documento tem por finalidade coletar, analisar e definir necessidades de alto nível e características do SGFarma O escopo será definido por meio das descrições dos requisitos dos artefatos esperados e base para acompanhamento e avaliação do projeto final. Os detalhes de como o SGFarma preenche estas necessidades são descritos nos casos usos e nas especificações suplementares.

# Escopo

O SGFarma é um sistema que atenderá drogarias, proporcionando controle de vendas facilitando o cotidiano dos funcionários e proprietários da drogaria, de modo a fornecer ferramentas que auxiliem os usuários a ter uma visão da situação das vendas.

O SGFarmaserá responsável por:

* Controlar a venda das mercadorias, oferecendo uma interface simples, mas que seja capaz de fornecer as informações para que o vendedor possa oferecer um atendimento de qualidade.
* Auxiliar o usuário na tomada de decisão por meio de disponibilização de informações tratadas sobre vendas, clientes e produtos.

Aqui também serão guardadas informações valiosas das vendas realizadas pela drogaria, e dos clientes que compram na drogaria, para que se tenha um maior controle da situação das vendas da drogaria, e que tipos de clientes compram na drogaria.

# Definições, Acrônimos e Abreviações

[Esta subseção fornece a definição dos termos, acrônimos e abreviações requeridas para a interpretação correta do documento. Estas informações podem ser disponibilizadas por meio de um Glossário de referência.]

# Referências

[Este item fornece uma lista completa de todos os documentos utilizados neste artefato. Identifica cada documento por título.]

|  |
| --- |
| **DOCUMENTOS** |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

# Motivação

Esta seção descreve a situação atual do negócio a ser explorado pelo projeto e o impacto que a nova solução irá prover.

O SGFarma vem com o propósito de oferecer principalmente ao proprietário e aos funcionários da drogaria, informações que ajudarão a cada um a desempenhar suas atividades com maior facilidade, lembrando que esta é a base de qualquer sistema de informação. Laudon e Laudon (2007) definem sistema de informação como “... um conjunto de componentes inter-relacionados que coletam (ou recuperam), processam e armazenam e distribuem informações destinadas a apoiar a tomada de decisões, a coordenação e o controle da organização”.

# Enunciado do Problema

Atualmente muitas drogarias utilizam soluções tecnológicas de concepção antiga o que muitas vezes limita o desempenho de suas vendas. A forma de comercializar em todos os segmentos do mercado mudou muito, e isso não é diferente no ramo de drogarias, os perfis dos clientes se modificaram muito nos últimos anos, e os sistemas que muitas drogarias usam não acompanhou essas mudanças, de sorte que, novas oportunidades de crescimento são perdidas por não se ter informações sobre os produtos comercializados, ou clientes da drogaria.

|  |  |
| --- | --- |
| O problema | Utilização soluções tecnológicas de concepção antiga que não fornecem informações com maior detalhamento sobre vendas e clientes |
| Afeta | Proprietário e funcionários |
| O impacto disto é | Não conhecimento do perfil dos clientes que compram na drogaria e detalhamento de vendas |
| Uma solução de sucesso pode ser | Criação de uma solução tecnológica capaz de oferecer funcionalidades atuais, facilitando a realização das atividades dos funcionários, e oferecendo ao proprietário um acompanhamento claro da situação da drogaria, nas vendas, desempenho dos funcionários, perfis de clientes que frequentam sua loja. |

# Descrição do Produto

|  |  |
| --- | --- |
| Para | Proprietários de drogaria |
| Quem | Precisa de um sistema para drogaria que utilize recursos modernos para um controle eficiente das vendas de sua drogaria |
| O SGFarma | É uma solução tecnológica para controle de vendas, que visa melhorar a gestão do negócio, |
| Que | Fornece recursos que irão otimizar as atividades operacionais envolvidas na etapa de venda, envolvendo no meio disso, um feedback com nível das vendas da drogaria, para que haja um controle mais preciso do proprietário a seu estabelecimento. |
| Diferente de | Sistemas utilizados atualmente por muitas drogarias |
| Nosso produto | Solução que usa recursos mais modernos, capaz de atender às novas necessidades trazidas pelas mudanças no mercado nos últimos anos |

# Descrição dos Atores

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NOME** | **DESCRIÇÃO** | **RESPONSABILIDADE** |
| Gerente | Irá acompanhar de forma geral o desempenho da drogaria | Verificar periodicamente por meio de relatórios como está a situação da drogaria |
| Vendedor | Realiza vendas aos clientes | Realizar vendas aos clientes |
| Cliente | Ator que irá comprar os produtos na drogaria | Realiza compra dos produtos da drogaria |

# Visão Geral do Produto

# Perspectiva do Produto

Uma drogaria realiza muitas vendas diariamente dos mais diversos valores e para diversos tipos de clientes, os dados dessas vendas são muito valiosos para melhoria do desempenho da drogaria. Contudo os dados por si só não ajudam muito, é necessário um tratamento para que estes dados possam transformar-se em informações que realmente irão auxiliar na tomada de decisão, seja para o vendedor que tem informações do perfil cliente, seja para o gerente que tem informações de qual produto está vendendo mais, se a venda caiu ou aumentou em determinado período.

O estoque de uma drogaria possui características particulares, como a diversidade de produtos e a alta volatilidade, que o torna mais complexo de ser administrado. Não é uma tarefa fácil saber precisamente a quantidade de produtos que deve ser pedida ao fornecedor, quais produtos tiveram suas vendas aumentadas ou diminuídas, entre outros aspectos.

Outro ponto que é de suma importância para o bom desempenho de uma drogaria, é acompanhar de forma eficaz vários fatores que implicam na necessidade de tomada de decisões em tempo hábil, como um produto que teve sua demanda aumentada ou diminuída, um período de aumento ou diminuição considerável das vendas.

O SGFarma vem para ajudar a superar estes obstáculos que surgem diariamente em uma drogaria.

# Resumo das Funcionalidades

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Necessidades a serem atendidas** | **Características do SGFarma**  **(Requisitos Funcionais)** | **Benefícios Esperados** |
| **Maior segurança das informações que ficam no sistema** | **Controle de acesso por meio de login e senha** | **Maior segurança no acesso, assegurando maior confidencialidade das informações** |
| **Facilidade de cadastro de vendedores** | **Deve haver a opção de cadastrar vendedor** | **Maior facilidade e rapidez de cadastro de vendedores** |
| **Facilidade de acesso a cadastro dos clientes** | **Campo de pesquisa de clientes por CPF e nome** | **Maior rapidez de acesso ao cadastro de clientes** |
| **Cadastro de clientes** | **Tela para cadastrar clientes** | **Cadastro de clientes feito com menor burocracia** |
| **Facilidade de acesso a cadastro de produtos** | **O funcionário poderá pesquisar os produtos por código de barra, nome e código cadastral** | **Maior eficiência no acesso ao cadastro dos produtos** |
| **Disponibilidade de acesso à informações técnicas relativas ao produtos** | **O funcionário terá a opção de pesquisar a bula do medicamento** | **Cliente e funcionário terão acesso à informações técnicas de medicamentos, o que aumenta a segurança do vendedor e tira dúvidas do cliente** |
| **Acompanhamento dos produtos que estão sendo vendidos no ato da venda** | **Os produtos serão adicionados a uma grid de acordo com a confirmação do vendedor** | **Maior controle dos produtos que estão sendo vendido, o que diminui a chance de um produto ser esquecido ou incluído por engano** |
| **Acompanhamento mais preciso de descontos** | **Na grid será possível ser concedido desconto de forma absoluta ou percentual** | **Maior transparência de descontos realizados pelo vendedor** |
| **Conhecimento do que o cliente compra** | **Na tela de vendas serão mostrados os últimos dez produtos comprados pelo cliente** | **Chance do vendedor oferecer um produto que o cliente costuma comprar** |
| **Possibilidade de imprimir orçamento** | **O vendedor poderá imprimir o orçamento** | **Facilidade de atendimento à solicitação de clientes que querem orçamento impresso** |
| **Geração de pré-venda** | **O vendedor finalizará a pré-venda, fazendo com que seja gerado um número da pré-venda** | **Maior facilidade de busca da pré-venda pelo operador de caixa** |

# Restrições

[Esta subseção busca descrever quais condições deverão ser atendidas para que o sistema seja implantado, tais como: necessidade de integração com outros sistemas, ambiente em que deverá operar, ferramentas a serem utilizadas em seu desenvolvimento. Além disso deverão ser apontados requisitos que não serão atendidos pelo projeto. Mencione quaisquer restrições de design, restrições externas ou outras dependências.]

* O SGFarma funcionará em plataforma web, projetado para rodar nos navegadores Google Chrome ou Mozilla Firefox;
* Os computadores deverão ter conexão de largura mínima de banda de 500kbps;
* O hardware mínimo para rodar o sistema é: Intel Dual Core, 2gb de RAM, 8gb livres em disco rígido;

**Ferramentas a serem utilizadas no desenvolvimento**

* Editor de texto;
* Astah Community;
* Pencil Project;
* Eclipse Neon;
* MySql Server;

**O que não é objetivo do SGFarma**

* Realizar controle de funcionários;
* Controlar contabilidade da drogaria*.*

# Escalas de Qualidade

[Defina métricas de qualidade para desempenho, robustez, tolerância a falhas, escalabilidade e características similares relacionadas ao conjunto de características relacionadas e indique critérios de aceitação na forma de margem. Por exemplo: a inserção de um registro no banco de dados deve ser feito entre 1 a 99 ms]

* As consultas deverão retornar os resultados em menos de 3 segundos
* O sistema terá a capacidade de rodas 24 horas por dia
* As senhas deverão ser criptografadas com altos níveis de criptografia
* O controle de acesso deve ser implementado para cada funcionalidade

# Requisitos de Sistema

[Relacione todos os requisitos de sistema necessário para suportar o produto que está em desenvolvimento. Isto incluí plataformas de hardware, sistemas operacionais, configurações de memória e compatibilidade com versões de software.]

* O sistema rodará em máquinas com Windows XP ou superior
* O sistema funcionará em navegador Google Chrome ou Mozilla Firefox
* A funcionalidade de pesquisa deverá trazer os resultados em menos de 10 segundos
* As máquinas deverão ter Java instalado
* O sistema deverá funcionar 24 horas por dia

# Requisitos de Desempenho

[Use esta seção para detalhar requisitos de desempenho. Estes requisitos podem incluir itens como fatores de carga, largura de banda ou capacidade de comunicação, nível de precisão e segurança ou tempo de resposta em condições limítrofes.]

# Tecnologias

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nome | Versão | Descrição |
| Java | 1.8 |  |
| JPA | 2.0 |  |
| Hibernate |  |  |
| JasperReports |  |  |
| JSF | 2.2 |  |

# Ferramentas

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nome | Versão | Descrição |
| MS Word | 2016 | Criação de documento de visão, cronograma |
| Eclipse | Neon | Utilizado na codificação do sistema |
| Astah | Community | Utilizado na criação dos diagrama |
| Pencil Project | 2.0.5 | Utilizado na criação dos protótipos |
| MySql | 6.0 | Utilizado na modelagem e criação do banco de dados |
|  |  |  |

# Lista de Casos de Uso

**Histórico de Mudanças**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Autor** | **Descrição** | **Versão** |
| 26/08/2016 | Leonardo César Valentino Costa | Criação dos casos de uso | 0.1 |

|  |  |
| --- | --- |
| Objetivo deste Documento |  |
| Este documento tem como objetivo registrar a lista dos casos de uso identificados do sistema. | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Caso de Uso | Descrição |
| UC001 | Realizar Login | Tela de login que dará acesso ao módulo de vendas |
| UC002 | Realizar Venda | Responsável pela realização da venda |
| UC003 | Manter Cliente | Responsável pelo gerenciamento do cadastro do cliente |
| UC004 | Manter Funcionário | Responsável pelo gerenciamento do cadastro do funcionário |
| UC005 |  |  |
| UC006 | Gerar relatório vendas | Responsável pela geração de relatório de vendas |
| UC007 | Finalizar Venda | Responsável pela finalização da venda |
| UC008 | Pesquisar Produto | Responsável pelo gerenciamento do cadastro dos produtos |

# Diagrama de Caso de Uso

|  |  |
| --- | --- |
| Diagrama de Caso de Uso |  |
|  | |

# Casos de Uso

*[UC<NÚMERO>-Nome do Caso de Uso]*

**Histórico de Mudanças**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Autor** | **Descrição** | **Versão** |
| *<dd/mm/aa>* | *<nome>* | *[Descrever todos os itens que foram modificados na versão do caso de uso. A descrição desta(s) modificação (ões) deve (m) ser o mais detalhado possível].* | *<x.x>* |

*Obs.: O corte da versão será a homologação, ou seja, para passar da versão 0.x para a versão 1.0 deve ser realizada a homologação junto ao orientador. Para modificação feita pelo autor basta incrementar o contador. Ex.: 0.1 para 0.2.*

|  |  |
| --- | --- |
| Objetivo deste Documento |  |
| Este documento tem como objetivo registrar a lista dos casos de uso identificados do sistema. | |

|  |  |
| --- | --- |
| Descrição do caso de uso |  |
| *[Nesta seção deve ser informada uma descrição do Caso de Uso, sua finalidade, sua utilidade, importância e todos os itens que facilitarem a compreensão da sua funcionalidade.]* | |

|  |  |
| --- | --- |
| Documentos Relacionados |  |
| *[Relacionar os textos que fazem referência para essa especificação. (colocar o nome do documento como foi salvo. O documento de Mensagens e Regra de Negócios).]* | |

|  |  |
| --- | --- |
| Diagrama(s) de Caso de Uso |  |
| *[Nesta seção deve(m) ser incluído(s) o(s) diagrama(s) (UML) apresentando os casos de uso do sistema, seus relacionamentos se houver, e os respectivos atores envolvidos].* | |

|  |
| --- |
| **Especificação de Caso de Uso** |

|  |  |
| --- | --- |
| Atores |  |
| *[Nome do Ator]* | *[Descrição do que o ator faz e como interage com o sistema]* |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Pré-Condição |  |
|  | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Fluxo Básico | |  | | | | |
| **ID** | **Passo** | | **Fluxos** | **Regras de Negócio** | **Mensagem** | **Tela** |
|  |  | |  |  |  |  |
|  |  | |  |  |  |  |

*[Os Fluxos, Telas, Mensagens e Regras de Negócio deverão estar ligados via hiperlink aos seus relacionamentos neste documento].*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Fluxos Alternativos | |  | | | | |
| 1. *[Nome do Fluxo Alternativo]* | | | | | | |
| **ID** | **Passo** | | **Fluxos** | **Regras de Negócio** | **Mensagem** | **Tela** |
|  |  | |  |  |  |  |
|  |  | |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **FA02** *[Nome do Fluxo Alternativo]* | | | | | |
| **ID** | **Passo** | **Fluxos** | **Regras de Negócio** | **Mensagem** | **Tela** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Fluxos de Exceção | |  | | | | |
| **FE01** *[Nome do Fluxo de Exceção]* | | | | | | |
| **ID** | **Passo** | | **Fluxos** | **Regras de Negócio** | **Mensagem** | **Tela** |
|  |  | |  |  |  |  |
|  |  | |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **FE02** *[Nome do Fluxo de Exceção]* | | | | | |
| **ID** | **Passo** | **Fluxos** | **Regras de Negócio** | **Mensagem** | **Tela** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Pós-Condição |  |
|  | |

|  |  |
| --- | --- |
| Pontos de Extensão |  |
|  | |

|  |  |
| --- | --- |
| Pontos de Inclusão |  |
|  | |

|  |
| --- |
| **Campos do Caso de Uso** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Protótipo de Tela** | | | | | | | | | | | | |
| *[Inserir a imagem do protótipo da tela]* | | | | | | | | | | | | |
| **Tela** | *[TL001 - Informar o nome da tela a ser descrita].* | | | | | | | | | | | |
|  | **Legenda**  **N. - Número sequencial do Atributo.**  **O - Preenchimento obrigatório | A - Preenchimento automático pelo sistema | E - Valor do atributo pode ser editado | H – Hint** | | | | | | | | | | | |
| **N** | **Nome do Atributo** | **O** | **A** | **E** | **H** | **Descrição do Conteúdo** | **Tipo** | **Domínio** | **Tamanho** | **Máscara** | **Regra de Apresentação** | **Nome na Tabela** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

*Obs.: Sempre que preciso, fazer referência (via hiperlink) com a Regra de Negócio (e seu Número) para melhor especificar as informações.*

*[ATENÇÃO: Os textos em azul têm o objetivo de auxiliar o preenchimento do formulário, devendo ser excluídos ao final da elaboração do documento, inclusive este parágrafo].*

# Diagrama(s) de Atividades

|  |  |
| --- | --- |
| Diagrama(s) de Atividades |  |
| Módulo de Vendas | |

# Documento de Regras de Negócio

| **Histórico de Mudanças** | | | |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Autor** | **Descrição** | **Versão** |
| *<dd/mm/aa>* | *<nome>* | *<detalhes>* | *<x.x>* |

*Obs.: O corte da versão será a homologação, ou seja, para passar da versão 0.x para a versão 1.0 deve ser realizada a homologação junto ao orientador. Para modificação feita pelo autor basta incrementar o contador. Ex.: 0.1 para 0.2*.

|  |  |
| --- | --- |
| **Objetivo deste Documento** |  |
| Este documento tem como finalidade a apresentação das regras de negócio e dos requisitos do sistema. | |

| **Requisitos Funcionais** | |  |
| --- | --- | --- |
|  | | |
| **Código** | **Descrição** | |
| **RQ001**Erro: Origem da referência não encontradaErro: Origem da referência não encontrada | Para iniciar a venda o vendedor deverá inserir o seu código previamente cadastrado | |
| **RQ002** | O vendedor irá pesquisar o cliente por nome ou cpf | |
| **RQ003** | O vendedor irá pesquisar o produto por nome, código cadastral ou código de barras | |
| **RQ004** | Na seleção do medicamento poderá ser feita a pesquisa da bula | |
| **RQ005** | Caso seja medicamento de controle especial o sistema obriga o vendedor a inserir um CRM válido | |
| **RQ006** | Os produtos serão adicionados a uma grid de acordo com a confirmação do vendedor | |
| **RQ007** | Na grid será possível ser concedido desconto de forma absoluta ou percentual | |
| **RQ008** | Na tela de vendas serão mostrados os últimos dez produtos comprados pelo cliente | |
| **RQ009** | O vendedor poderá imprimir o orçamento | |
| **RQ010** | O vendedor finalizará a pré-venda, fazendo com que seja gerado um número da pré-venda | |
| **RQ011** | Deve haver a opção de devolução de produtos | |
| **RQ012** | Feita a devolução da venda, os produtos devem ser retornados ao estoque | |
| **RQ013** | Feita a devolução da venda, os produtos devem ser retornados ao estoque | |
| **RQ014** | Deve haver a opção de cadastrar vendedor | |
| **RQ015** | O operador de caixa irá pesquisar a pré-venda pelo seu número enviado pelo vendedor | |
| **RQ016** | O operador de caixa irá confirmar todos os produtos pelo código cadastral ou pelo código de barras | |
| **RQ017** | O sistema deve solicitar a forma de pagamento | |

| **Requisitos Não Funcionais** | |  |
| --- | --- | --- |
|  | | |
| **Código** | **Descrição** | |
| **RNF001**Erro: Origem da referência não encontradaErro: Origem da referência não encontrada | O sistema rodará em máquinas com Windows XP ou superior | |
| **RNF002** | O sistema funcionará em navegador Google Chrome ou Mozilla Firefox | |
| **RNF003** | A funcionalidade de pesquisa deverá trazer os resultados em menos de 3 segundos | |
| **RNF004** | As máquinas deverão ter Java instalado | |
| **RNF005** | O sistema deverá funcionar 24 horas por dia | |

| **Regras de Negócio** | |  |
| --- | --- | --- |
|  | | |
| **Código** | **Descrição** | |
| **RN001**Erro: Origem da referência não encontradaErro: Origem da referência não encontrada |  | |
| **RN002** |  | |

# Documento de Mensagens

| **Histórico de Mudanças** |
| --- |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Autor** | **Descrição** | **Versão** |
| *<dd/mm/aa>* | *<nome>* | *<detalhes>* | *<x.x>* |

*Obs.: O corte da versão será a homologação, ou seja, para passar da versão 0.x para a versão 1.0 deve ser realizada a homologação junto ao orientador. Para modificação feita pelo autor basta incrementar o contador. Ex.: 0.1 para 0.2.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Objetivo deste Documento** |  |
| Este documento visa apresentar as mensagens do sistema tratado. Os termos e abreviaturas específicos podem ser encontrados no Glossário do respectivo projeto. Tais mensagens deverão ser referenciadas em seus casos de uso. | |

| **Mensagens de Alerta** | |  |
| --- | --- | --- |
| **Código** | **Descrição** | |
| **MSG\_A001**Erro: Origem da referência não encontradaErro: Origem da referência não encontrada |  | |
| **MSG\_A002** |  | |

| **Mensagens de Sucesso** | |  |
| --- | --- | --- |
| **Código** | **Descrição** | |
| **MSG\_S001** |  | |
| **MSG\_S002** |  | |

| **Mensagens de Erro** | |  |
| --- | --- | --- |
| **Código** | **Descrição** | |
| **MSG\_E001** |  | |
| **MSG\_E002** |  | |

# Modelo de Entidades e Relacionamentos (MER)

# Modelo Relacional de Dados (Modelo de Banco de Dados)

# Dicionário de Dados

# Cronograma

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ATIVIDADES** | **DURAÇÃO** | **INÍCIO** | **TÉRMINO** |
| 1. Definição de grupo | 1 dia | 03/08/2016 | 03/08/2016 |
| 1. Definição do tema (Formulário I) | 2 dias | 24/08/2016 | 26/08/2016 |
| 1. Elaboração Documento de Visão | 7 dias | 27/08/2016 | 02/09/2016 |
| 1. Elaboração dos Diagramas de Casos de Uso | 3 dias | 29/08/2016 | 30/08/2016 |
| 1. Elaboração dos Protótipos | 7 dias | 01/09/2016 | 07/09/2016 |
| 1. Elaboração dos Diagramas de Atividades | 7 dias | 03/09/2016 | 09/09/2016 |
| 1. Elaboração do Documento de Regra de Negócio | 7 dias | 10/09/2016 | 16/09/2016 |
| 1. Elaboração do Documento de Mensagens | 2 dias | 17/09/2016 | 18/09/2016 |
| 1. Especificação dos Casos de uso | 10 dias | 19/09/2016 | 18/09/2016 |
| 1. Elaboração do Modelo de Entidades e Relacionamento (MER) | 4 dias | 23/09/2016 | 26/09/2016 |
| 1. Elaboração do Modelo Relacional de Dados | 6 dias | 27/09/2016 | 02/10/2016 |
| 1. Elaboração do Dicionário de Dados | 3 dias | 03/10/2016 | 05/10/2016 |
| 1. Definição da Arquitetura | 10 dias | 06/10/2016 | 15/10/2016 |
| 1. Preparação do ambiente de desenvolvimento | 2 dias | 16/10/2016 | 17/10/2016 |
| 1. Desenvolvimento (codificar sistema) | 25 dias | 18/10/2016 | 08/11/2016 |
| 1. Testes | 10 dias | 09/11/2016 | 18/11/2016 |
| 1. Elaboração de material de apoio (apresentação e banner) | 5 dias | 18/11/2016 | 22/11/2016 |
| 1. Revisar Artefatos | 5 dias | 23/11/2016 | 27/11/2016 |
| 1. Pré-Banca – Entrega do Projeto (Documentação e Sistema) | 1 dia |  |  |
| 1. Banca | 1 dia |  |  |

Alterações

Remoção do módulo de caixa

Remoção do módulo de estoque

Não será possível manipular produto

O foco deixará de ser o processo de venda para ser a disponibilização de informações sobre vendas para funcionários

Produto

Estatística de venda do produto na tela de venda se possui alto giro de venda ou não

Relatório gráfico do produto para saber se a venda aumentou.

Cliente

Qual tipo de produto o cliente costuma comprar mais frequentemente

Quais produtos ele comprou mais nos últimos meses

Medicamento uso contínuo que comprou

Utilização de gráficos

Gráfico de vendas por produto

Gráfico de vendas por vendedor

Gráfico de vendas de cliente (Categoria que costuma comprar)