

# **Tema 1**

# **COSMÉTICOS**

**Trabalho Final - Grupo 1H**

- Felipe Amorim de Araújo –  
221022275
- Ana Beatriz Ferreira dos  
Santos – 180097181
- Isaque Santos – 211061903

# PRINCIPAIS REQUISITOS

**GERENCIAMENTO DE  
PEDIDOS**



**CONTROLE DE ESTOQUE**



Trabalho Final – Grupo 1H

# PRINCIPAIS REQUISITOS

**GERENCIAMENTO DE  
VENDAS**



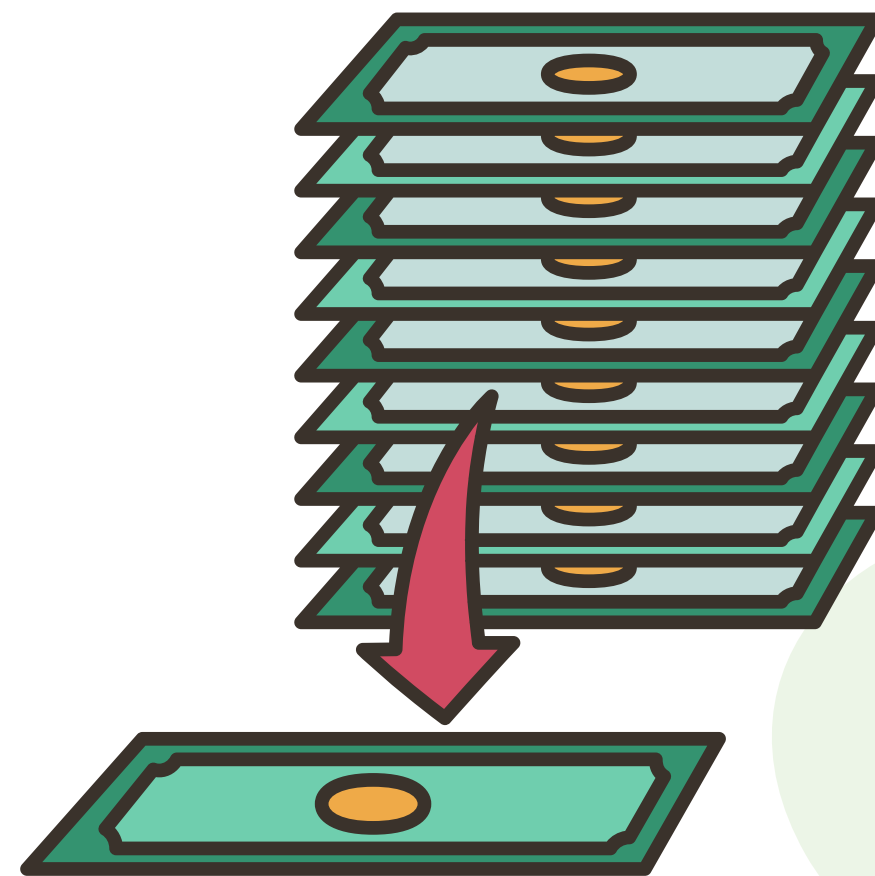
**GERENCIAMENTO DE  
CLIENTES**



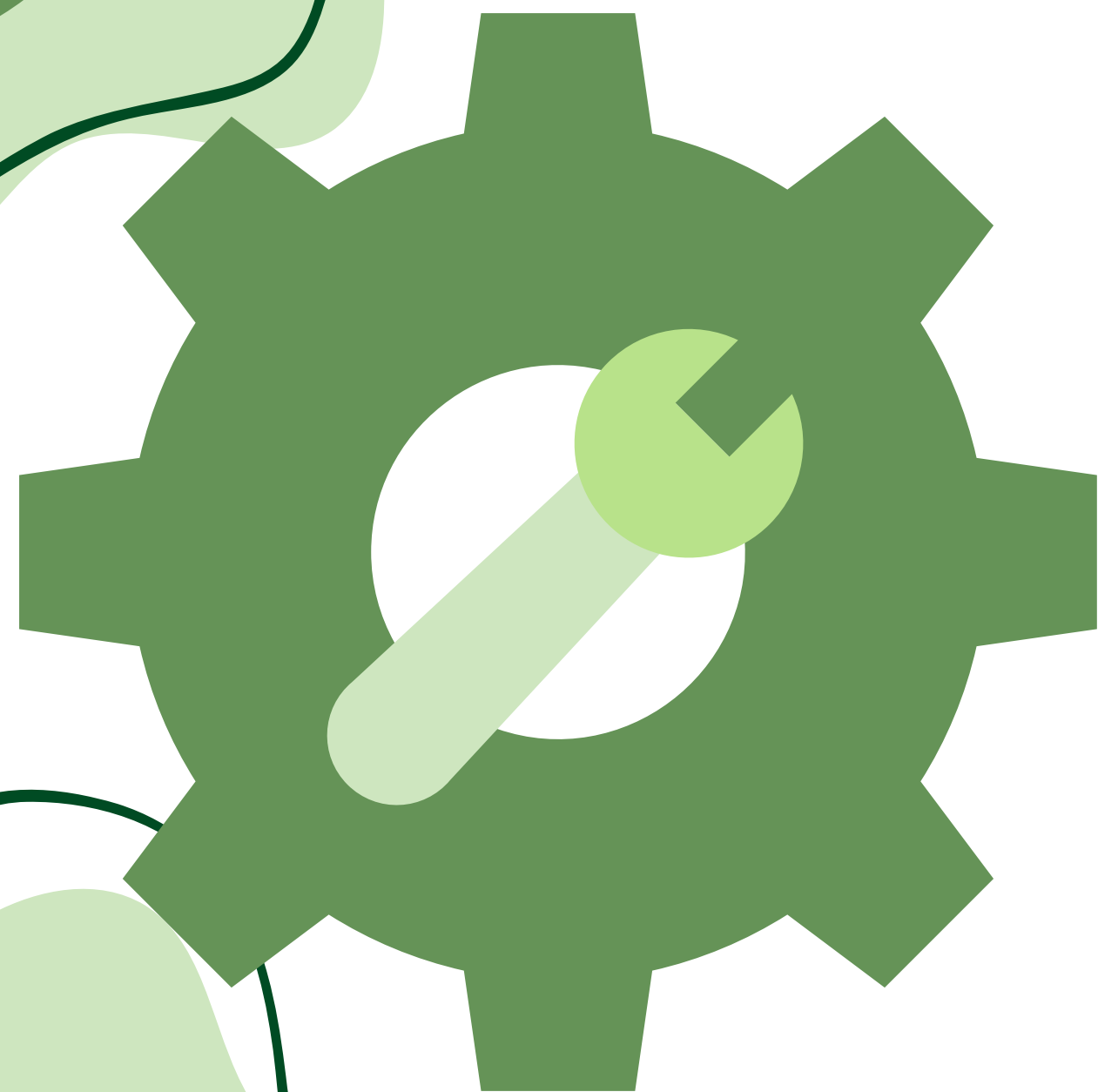
Trabalho Final – Grupo 1H

# PRINCIPAIS REQUISITOS

## RELATÓRIOS E ANÁLISES



Trabalho Final – Grupo 1H



# ASPECTOS TÉCNICOS

# MODELO ENTIDADE-RELACIONAMENTO

## ENTIDADES

- MARCA
- PRODUTO
- ESTOQUE
- PEDIDO
- BOLETO
- CLIENTE
- VENDA
- PARCELA



# MODELO ENTIDADE-RELACIONAMENTO

## ATRIBUTOS

**MARCA** (idMarca, nomeMarca, porcentagemLucro)

**PRODUTO** (codigoProduto, nomeProduto, idMarca, precoProduto, ciclo, dtValidade)

**ESTOQUE** (idEstoque, codigoProduto, quantidade)

**PEDIDO** (numeroPedido, ciclo, dtPedido, localRetirada (logradouro, numero, bairro, cidade, uf, cep), statusPedido)

**BOLETO** (idBoleto, numeroPedido, valorBoleto, dtVencimento, statusBoleto, dtPagamento)

**CLIENTE** (cpf, nomeCliente, endereco (logradouro, numero, bairro, cidade, uf, cep), {telefone})

**VENDA** (idVenda, cpfCliente, dtVenda, descontoAplicado)

**PARCELA** (idParcela, idVenda, valorParcela, dtVencimento, dtPagamento, metodoPag, jurosAplicados, descontoAplicado)

# MODELO ENTIDADE-RELACIONAMENTO

## RELACIONAMENTOS

PRODUTO - **pertence** - MARCA

Cardinalidade **n:1**

ESTOQUE - **contem** - PRODUTO

Cardinalidade **1:1**

PEDIDO - **inclui** - PRODUTO

Cardinalidade **n:m**

PEDIDO - **gera** - BOLETO

Cardinalidade **1:1**

VENDA - **inclui** - PRODUTO

Cardinalidade **n:m**

VENDA - **gera** - PARCELA

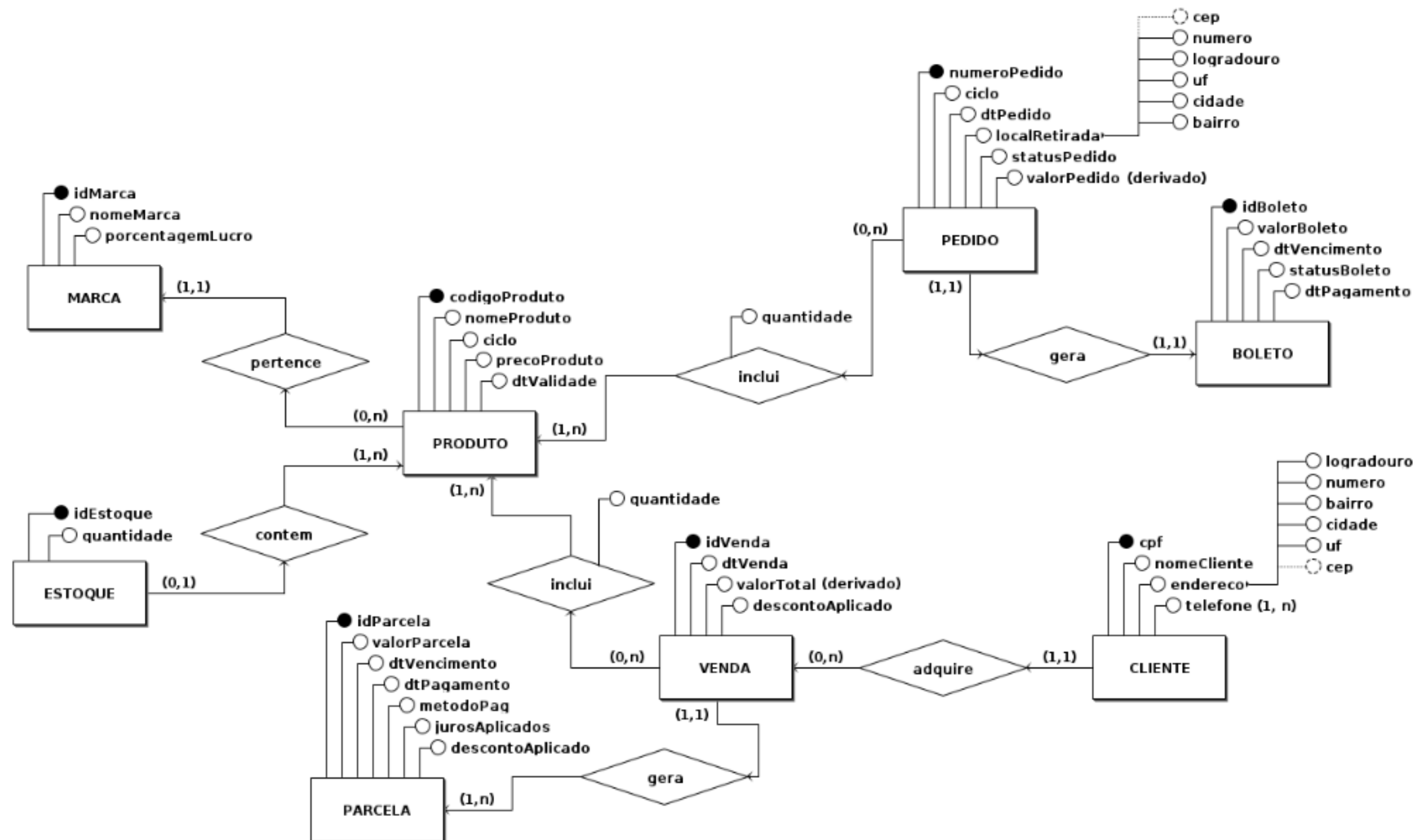
Cardinalidade **1:n**

CLIENTE - **adquire** - VENDA

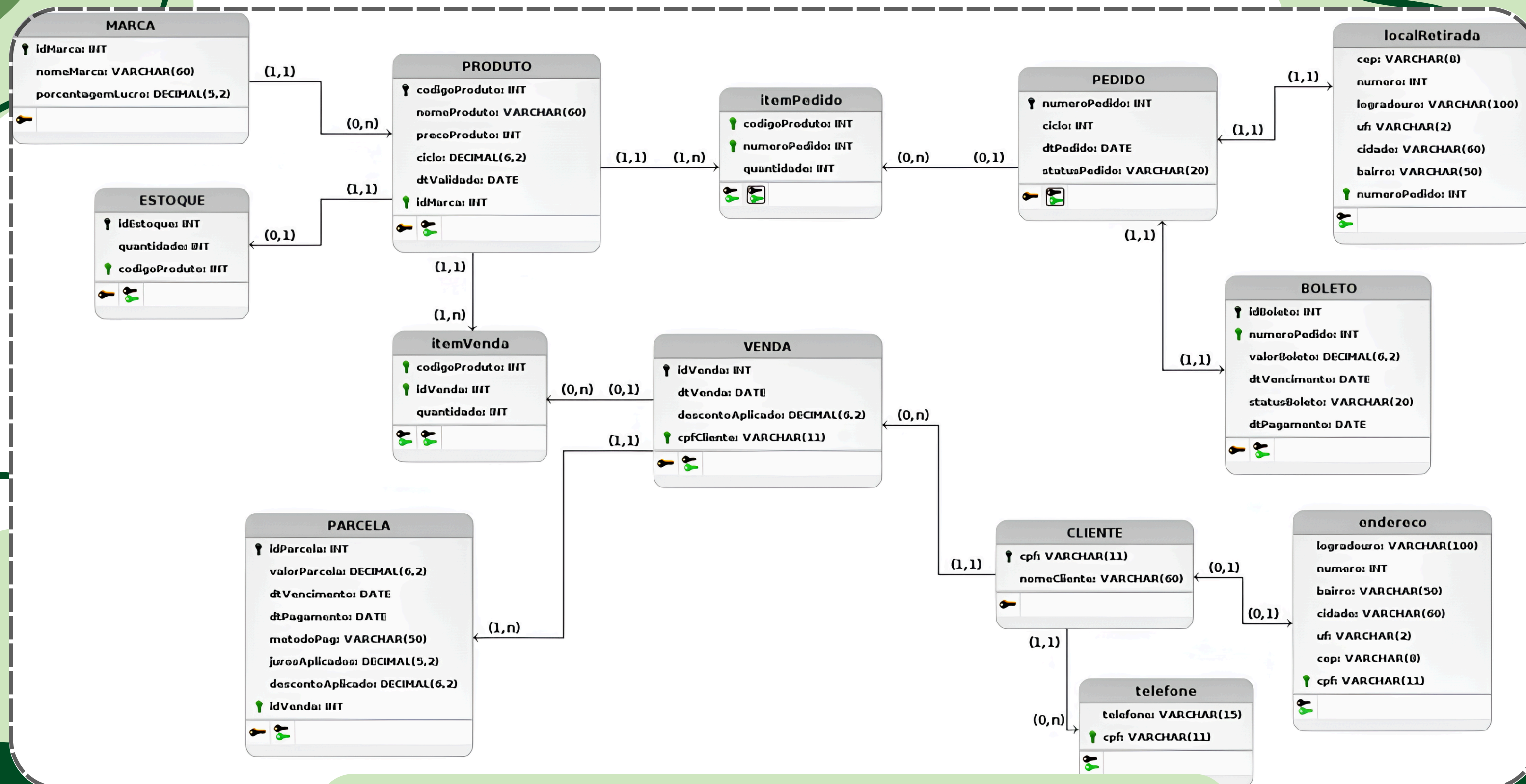
Cardinalidade **1:n**



# DIAGRAMA ENTIDADE-RELACIONAMENTO



# DIAGRAMA LÓGICO (DLD)



# DICIONÁRIO DE DADOS (DD)

## Entidade: VENDA

**Descrição:** Representa as vendas realizadas.

Atributo	Propriedades do atributo	Tipo de Dado	Tamanho	Descrição
idVenda	chave primária; obrigatório; auto incremento	INT	-	Identificador único da venda.
dtVenda	obrigatório	DATE	-	Data da venda.
descontoAplicado	obrigatório	DECIMAL	6,2	Desconto aplicado na venda.
cpfCliente	chave estrangeira; obrigatório	VARCHAR	11	CPF do cliente associado à venda.



# **VANTAGENS DO PROJETO**

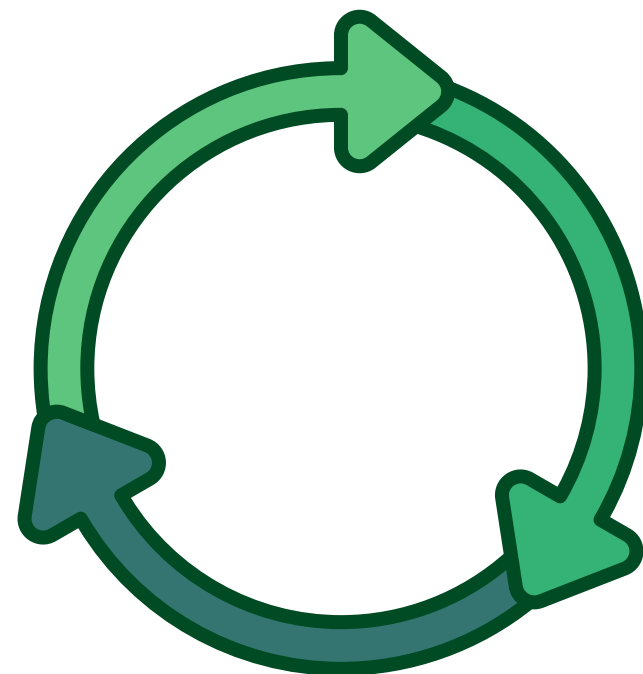
# VANTAGENS TÉCNICAS DO PROJETO

- **Escalabilidade**
- **Eficiência**
- **Segurança**



# VANTAGENS DO NEGÓCIO PARA O CLIENTE

- **Relatórios de Ciclos e Lucros**



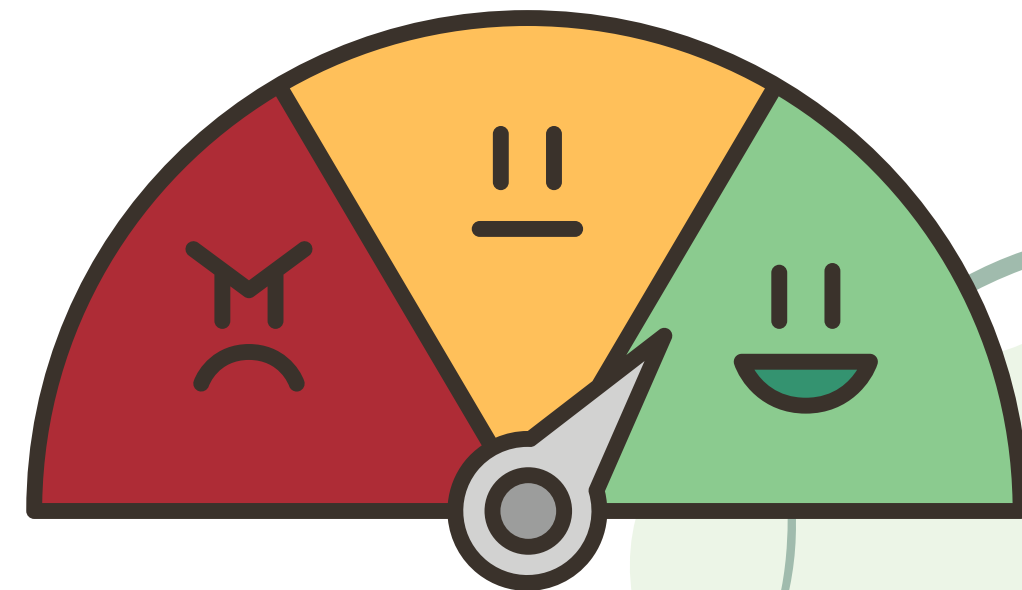


# VANTAGENS DO NEGÓCIO PARA O CLIENTE

- **Flexibilidade nas Formas de Pagamento**



- **Acompanhamento de Vendas**



# ASPECTOS POSITIVOS DO TF

- **Aprendizado prático:** oportunidade de aplicar conceitos teóricos da disciplina em um projeto real.
- **Trabalho em equipe:** desenvolvimento da comunicação, diversidade de ideias e perspectivas, maior produtividade e apoio.



# ASPECTOS NEGATIVOS DO TF

- **Conflito de horários:** os horários disponíveis dos participantes as vezes não batem, dessa forma dificultando a coordenação de reuniões e a colaboração eficaz.
- **Desempenho do grupo:** o desempenho individual dos participantes pode ser impactado pela contribuição de outros membros.

The background features four abstract, organic shapes in the corners, each composed of two overlapping layers: a lighter green layer and a darker green layer. The shapes are positioned in the top-left, top-right, bottom-left, and bottom-right corners, framing the central text.

# **OBRIGADO!**

Trabalho Final - Grupo 1H