

## **Bando de Dados 1 - T1 - Prof. Dra. Fátima Nunes**

Integrantes:

Átila Aroso Soares - 14745546

Kawe da Cruz Gomes - 11838839

Vitor Pazos - 14611814

### **Requisições - Anexo 1**

A TikEvents Gestão de Eventos, uma empresa fictícia, enfrenta um desafio significativo na forma como organiza e gerencia shows, conferências e eventos. Atualmente, a gestão é feita de maneira fragmentada e manual, com o uso de planilhas de cálculo e documentos manuscritos. Esse método antiquado tem causado uma série de problemas, comprometendo a eficiência operacional e a experiência do cliente.

O sistema atual opera da seguinte forma: as informações sobre artistas, como seus nomes e gêneros, são armazenadas em planilhas separadas. Os locais dos eventos são registrados em outro documento, com sua capacidade e endereço. A venda de ingressos é ainda mais complexa; cada ingresso é registrado manualmente em uma planilha, um a um, com o nome do comprador e o tipo de assento. Essa abordagem não apenas consome um tempo enorme, mas também é propensa a erros. Não há um controle automático que impeça a venda duplicada de um mesmo assento, nem uma forma fácil de verificar se a quantidade de ingressos vendidos ultrapassou a capacidade máxima de um local.

Para resolver essas deficiências, a TikEvents precisa de um sistema centralizado e automatizado. As principais necessidades do negócio são a criação de relatórios detalhados e a realização de consultas dinâmicas. Por exemplo, a equipe de gestão precisa de um relatório que mostre a quantidade de ingressos vendidos por evento, discriminando por tipo de assento. Também é essencial poder gerar um relatório de participantes, com seus nomes e e-mails, para o envio de comunicações importantes. Além disso, consultas específicas são cruciais, como a busca por todos os eventos de um artista específico, ou a visualização dos shows agendados para um determinado local em uma data futura. A automação desses processos e a centralização dos dados são fundamentais para garantir a integridade das informações e a escalabilidade do negócio.