**PIM – Projeto de Integração com o Mercado**

**PIM – Projeto de Integração com o Mercado**

# **ALUNOS**: ALLYSSON GOMES COSTA

# DENIS CARDOSO DA SILVA

# FELIPE DIOGO RIBAS RUPPEL

# MAIKEL E. DE OLIVEIRA STUART

Projeto de Integração com o Mercado - PIM apresentado para conclusão do curso de Análise e Desenvolvimento de Sistemas, da Faculdade Opet.

**Introdução**

A empresa TRINCAUS BUSINESS AND TECHNOLOGY é uma micro-empresa atuante nos seguintes ramos:

-Reparação e manutenção de computadores e de equipamentos periféricos.

-Comércio varejista especializado de equipamentos e suprimentos de informática.

-Treinamento em informática.

Está localizada no Centro de Curitiba e é gerenciada por Julio Cesar Trincaus. Este por sua vez será o contato entre a empresa e os participantes do projeto a ser desenvolvido. O segmento varejista da empresa funciona da seguinte maneira: as encomendas são feitas via telefone ou email. A probabilidade de perda de informação é muito grande.

Oferecemos então como solução um portal web com o objetivo de centralizar as vendas, um e-commerce. Com este sistema a empresa terá maior agilidade e organização de informações referente às vendas, gerando um controle mais efetivo as operações. O e-commerce aumentará a visibilidade da empresa atuando como uma forte ferramenta de marketing. A divulgação dos produtos ganhará em termos de eficácia e agilidade. Facilitará a comunicação com os clientes atuais, ajudando a fidelizá-los, além de promover o aumento da gama de clientes atendidos pela empresa. É possível atingir uma quantidade muito maior de clientes em potencial, a um custo mais baixo. Tornar-se-á possível coletar varias informações a respeito dos clientes, possibilitando assim um atendimento cada vez mais personalizado, e o direcionamento no momento da publicidade, aumentando consideravelmente a assertividade tanto no momento da venda quanto no atendimento pós-venda. O gerenciamento deste nicho da empresa será facilitado e as informações coletadas terão uma credibilidade muito maior, devido à garantia de integridade nos dados coletados e gerados pelas operações cliente/empresa.

Os clientes por sua vez terão grandes benefícios ao utilizar o e-commerce da empresa. Tais como agilidade no atendimento, a possibilidade de realizar o pedido a qualquer momento, e em qualquer lugar. Necessitando apenas de um computador e uma conexão com a internet. Poderá obter informações a respeito de preços e prazos de entrega de forma simples e rápida antes de efetivar qualquer pedido. Poderá optar por receber informações e promoções a respeito de produtos e serviços de seu interesse.

O uso do e-commerce passa a ser essencial a qualquer empresa que ambicione ser bem sucedida no comercio varejista. Cada vez mais as pessoas buscam facilidades e conveniências na internet. O fato de poder comprar sem sair de casa, sem ter de esperar horas no telefone, poder utilizar variadas formas de pagamento, inclusive moedas digitais como PayPal, por exemplo, está atraindo cada vez mais pessoas ao universo do e-commerce. Outro fator que está diretamente ligado ao sucesso de operações virtuais é a facilidade de pesquisa e comparação de preços, mantendo a competitividade alta e gerando queda nos preços. Estes pontos são extremamente importantes e interessantes para o cliente. Devido à facilidade e também aos preços mais baixos, muitas pessoas buscam primeiramente ofertas e anúncios a na internet. Quando querem obter informações a respeito de qualquer empresa vão diretamente para a internet.

Inovações tecnológicas chegam freqüentemente ao alcance de usuários comuns, está cada vez mais fácil acessar a internet. Tablets, smartfones, notebooks são apenas exemplos destas inovações, e estão cada vez mais se popularizando no mercado. Conseqüentemente o numero de acessos a internet cresce exponencialmente e por decorrência a quantidade de compras virtuais aumenta junto.

**Análise de requisitos**

**Requisitos do sistema**

* Tela para divulgação dos produtos:

Esta deverá ser a tela inicial do site.

Tela onde serão mostrados os produtos que estão à venda.

Deverá ter um campo de busca, onde será possível fazer uma busca por algum produto em especifico

Deverá ter opção para organizar pelo menor preço, maior preço, marca

* Menu de separação e organização dos produtos

Menu onde será possível filtrar os produtos por categoria

* Pagina com os top10

Esta pagina deverá trazer de forma automática os 10 produtos mais vendidos no mês anterior ao mês da consulta

* Tela de cadastro

Usuário devera ter acesso a esta tela a partir de qualquer parte do site, exceto quando já tiver o cadastro e estiver logado. Aqui deverão constar campos onde será requisitado ao usuário que insira os dados necessários para efetuar o cadastro. Lista de possíveis áreas de interesse do usuário que tenham ligação com as áreas do site, o usuário poderá escolher todas as áreas que tenha afinidade.

* Carrinho de compras

Deve armazenar em sessão todos os produtos que o usuário tiver selecionado para compra durante sua visita ao site. Quando solicitado devera ser mostrado todos os produtos, seus respectivos valores e o valor total da compra. Deverá haver a opção de adicionar produtos, remover produtos, voltar à navegação, e finalizar a compra (ir para tela de confirmação do pedido.

* Confirmar pedido

O cliente devera optar por usar algum endereço de entrega que já esteja cadastrado, ou inserir um novo endereço para entrega. Baseado no CEP deverá haver um calculo para o valor e prazo da entrega.

Tela de confirmação do pedido deverá aparecer informações sobre o pedido, todos os itens que estão no carrinho de compras. Deverá haver a opção de adicionar produtos, remover produtos, voltar à navegação, e finalizar a compra ou cancelar a compra. Deverá haver duas opções de formas de pagamento: geração de boleto ou deposito bancário.

* Gerar boleto – Deposito bancário

Geração do boleto no valor total da compra mais o frete.

No caso de deposito bancário deverá ser exibida tela com as informações para o deposito.

* Tela de acompanhamento do pedido

Aqui deverá ser mostrado informações do pedido. Tais como: Confirmação de pagamento e Código de rastreio da entrega

* Tela de login

Aqui deverão aparecer os campos de email/login e senha, bem como links para a tela de cadastro de usuário e recuperação de senha. Depois de logado o usuário deverá ser redirecionado para a tela de divulgação de produtos. Deverá haver um link para chegar a esta pagina em todas as outras paginas do site, porém este link deverá ser visível apenas e somente apenas não houver nenhum usuário logado.

* Tela de configurações da conta

O usuário deverá ter acesso às informações do seu cadastro. Aqui haverá a possibilidade de atualização dos dados. Alteração de senha. Optar por receber emails com informativos e promoções. Adicionar ou retirar áreas de interesse do cliente. Link para a pagina de endereços cadastrados. Devera aparecer link para esta pagina em todas as outras paginas do site, mas estará visível apenas, e somente apenas se houver algum usuário logado.

* Tela para enviar sugestões

Aqui deverá haver um campo de texto livre, para que o usuário possa dar um feedback a respeito de qualquer assunto relacionado à empresa, elogios, criticas e sugestões. Esta opção estará disponível apenas para usuários cadastrados.

* Armazenar dados do usuário em sessão

Os dados do usuário deverão permanecer em sessão. Porém deverá haver uma opção em todas as paginas para logoff.

* Tela “Fale conosco”

Tela semelhante à tela de sugestões

* Tela “Quem somos”

Pagina com informações sobre a empresa.

* Tela de Administrador
* Cadastrar produtos

Tela com campos necessários para o cadastro de novos produtos

* Cadastrar categorias

Tela com campos necessários para o cadastro de novas categorias

* Alterar atributos dos produtos

Tela onde será possível editar características do produto, disponibilidade, preço, etc.

* Tela de gerenciamento
* Relatório de clientes

Relatório de clientes cadastrados, clientes inadimplentes, top10 clientes do ultimo mês, 10 clientes que realizaram mais compras no ultimo mês, 10 cliente que gastou maior valor no ultimo mês

* Relatório de produtos

Produtos mais vendidos, controle de estoque

* Envio automático de emails

Email de recuperação de senha, informativos e promoções voltadas para as áreas de interesse que o cliente selecionou no momento do cadastro.

**Requisitos de Base de dados**

* Tabela de usuários – CV\_USER

USER\_ID NUMBER

FIRST\_NAME VARCHAR2(20)

LAST\_NAME VARCHAR2(25)

EMAIL NOT NULL VARCHAR2(25)

PASSWORD NOT NULL VARCHAR2(25)

PHONE\_NUMBER VARCHAR2(20)

CELPHONE\_NUMBER VARCHAR2(20)

BIRTH\_DATE DATE

CADASTRE\_DATE DATE

* Tabela de endereços cadastrados pelo usuário - ADDRESS

Address\_id

User\_id

Logradouro (street)

Numero (number)

Complemento

Ponto\_de\_referencia

Bairro

Cidade

UF\_id

CEP

* Tabela de estados - UF

Uf\_id

Uf

* Tabela de produtos – PRODUCT

Product\_id

Description

Category\_id

Product\_feature\_id

* Tabela de categorias – CATEGORY

Category\_id

Father\_category\_id

Description

* Tabela de características – FEATURE

Feature\_id

Father\_feature\_id

Description

* Tabela de Relacionamento Produto X Característica – PRODUCT\_FEATURE

Product\_feature\_id

Product\_id

Feature\_id

* Tabela de histórico de vendas – SALES

Sales\_id

User\_id

Status\_sale\_id

Delivery\_address\_id

Product\_ sale\_id

Sale\_date

* Tabela de relacionamento Produto x Venda – PRODUCT \_SALE

Product\_sale\_id

Product\_id

Sale\_id

* Tabela de estoque – AMOUNT

Amount\_id

Product\_id

Amount