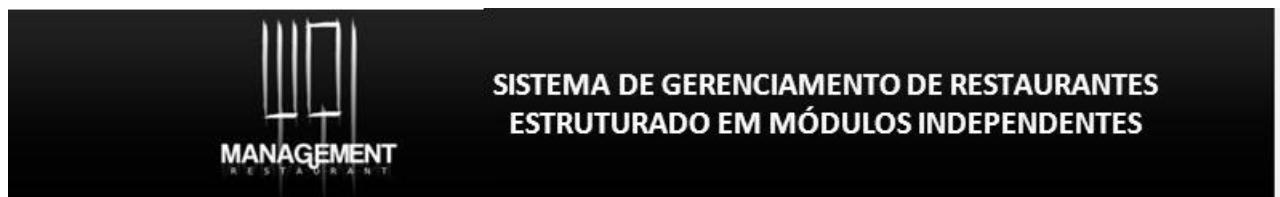




TERMO DE ABERTURA DO PROJETO DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE



Diadema, São Paulo

2013

Versão 2.7.1



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

SISTEMA DE GERENCIAMENTO DE RESTAURANTES

David Moura
Jonathan Peris
Lami Holanda
Marcos Feitosa
Rafael Stojan
Vinicius Carvalho
Willian Jordão

Trabalho de conclusão de Curso, apresentado
para obtenção do grau de ensino superior realizado
na faculdade UNIESP – DIADEMA
em Diadema, São Paulo..

Orientadores: Professor de Planejamento e Negócios Alexandre Rocha,
Professor de JAVA Henry Garcia,
Professor de Projetos Reinaldo Galvani.

HISTÓRICO DE VERSÕES E DOCUMENTAÇÕES DO PROJETO

VERSSÃO	DATA	RESPONSÁVEL	HISTÓRICO
1.0	14/09/2012	Grupo	Inicio, criação dos cargos e responsabilidades no grupo
1.1	21/09/2012	Rafael Stojan	Alterações, adicionado especificações de requisitos.
1.1	21/09/2012	Jonathan Peris	Alterações, adicionado especificações de requisitos.
1.2	23/09/2012	Lami Holanda	Mudanças na regra de negócios, base do projeto, projeção de desenvolvimento e estratégia de acompanhamento.
1.3	03/10/2012	Lami Holanda	Alteração Logo e Nomenclatura Projeto. Anterior: Pizza.com para Restaurant Management System (Sistema de Gerenciamento de Restaurantes)
1.3	03/10/2012	Marcos Feitosa	Alteração Logo e Nomenclatura do Projeto
1.3	03/10/2012	Vinicius de Carvalho	Alteração Logo e Nomenclatura do Projeto
1.3	03/10/2012	Jonathan Peris	Alteração Logo e Nomenclatura do Projeto
1.3	03/10/2012	Rafael Stojan	Alteração Logo e Nomenclatura do Projeto
2.1	03/10/2012	Lami Holanda	Alterações no escopo do projeto visando qualidade e gestão da informação
2.1	03/10/2012	Lami Holanda	Alterações no escopo do projeto, incluindo nos módulos e gestão de negócios, especificações e trajetória do planejamento inicial.
2.3.0	04/10/2012	Lami Holanda	Alterações nos custos do projeto
2.4.0	06/10/2012	Lami Holanda	Alterações no Escopo e padronização de layout dos indicadores de gestão
2.4.1	08/10/2012	David Moura	Alteração do Planejamento de Custos
2.4.2	05/12/2012	Marcos Feitosa	Mudanças no DER de controle de funcionários, viabilizando uma leitura melhor dos dados em Layout final
2.4.3	10/12/2012	Lami Holanda	Mudanças nas relações gerais do DER, em função de melhora no desempenho do funcionamento
2.4.4	10/12/2012	Marcos Feitosa	Mudanças nas relações gerais do DER, em função de melhora no desempenho do funcionamento
2.4.5	13/01/2013	Rafael Stojan	Inclusão no DER das tabelas de Log e organização completa das chaves primárias

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

			e estrangeiras do diagrama
2.4.6	22/01/2013	Jonathan Peris	Alteração de nomenclatura no DER de estoque devido a falhas de comunicação entre as chaves primárias
2.4.7	23/01/2013	Jonathan Peris	Disponibilização da versão 1.9 com as alterações de desempenho e atualizações nas páginas de estoque
2.4.8	25/01/2013	Marcos Feitosa	Atualizações na versão dos módulos de estoque, cadastro e compras de produtos
2.4.9	25/01/2013	Lami Holanda	Atualizações na versão dos módulos de estoque, cadastro e compras de produtos
2.5.0	28/01/2013	Lami Holanda	Finalização dos conceitos nos módulos de estoque, cadastro e compras de produtos
2.5.1	28/01/2013	Lami Holanda	Criação da relação universal do cargos para controle de departamentos e agrupamentos dos módulos utilizados
2.5.2	04/02/2013	Marcos Feitosa	Ampliação dos módulos de processos e fluxo de estoque
2.5.3	04/02/2013	Lami Holanda	Ampliação dos módulos de processos e fluxo de estoque
2.5.4	08/02/2013	Jonathan Peris	Finalização e atualização dos módulos de ingredientes e pratos, seguindo os conceitos de implantação nas tabelas produtos e estoque
2.5.5	08/02/2013	Lami Holanda	Finalização e atualização dos módulos de ingredientes e pratos, seguindo os conceitos de implantação nas tabelas produtos e estoque
2.5.6	14/02/2013	Lami Holanda	Atualização na tabela cargos para implantação e desenvolvimento
2.5.7	17/02/2013	Jonathan Peris	Atualização do projeto para plataforma TFS
2.5.8	22/02/2013	Marcos Feitosa	Atualização da master e menu do projeto para teste de compatibilidade nos navegadores padrão
2.5.9	03/03/2013	Rafael Stojan	Criação da tabela de entrega rápida para desenvolvimento das páginas
2.6.0	04/03/2013	Lami Holanda	Finalização tabela controle de ponto
2.6.1	04/03/2013	Jonathan Peris	Desenvolvimento e finalização da tabela controle de ponto
2.6.2	04/03/2013	Vinicius de Carvalho	Desenvolvimento e finalização da tabela controle de ponto
2.6.3	06/03/2013	Grupo	Liberação e criação dos logins para todos, inicio da fase de testes e atualizações no

			sistema
2.6.4	06/03/2013	Lami Holanda	Criação do módulo de estacionamento com conceitos de mercado
2.6.5	13/03/2013	Lami Holanda	Criação do módulo financeiro com conceitos de mercado e ampliações compatíveis ao projeto
2.6.6	15/03/2013	Rafael Stojan	Criação e inclusão no DER do módulo financeiro
2.6.7	19/03/2013	Marcos Feitosa	Atualização da master para melhor visualização do cliente em alguns módulos
2.6.8	25/03/2013	Lami Holanda	Mudança no escopo do projetos, requisitos e versões de planejamento.
2.6.9	27/03/2013	Lami Holanda	Alterações de estudos gráficos e formatações de acompanhamento com o design padrão do site
2.7.0	27/03/2013	Jonathan Peris	Desenvolvimento e finalização do controle financeiro
2.7.1	27/03/2013	Vinicius de Carvalho	Desenvolvimento e finalização do controle financeiro

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....
1.1. VISÃO GERAL DO PROJETO
1.2. SETOR DOS SERVIÇOS
1.2.1 GRÁFICO POR REGIÕES
1.2.2 GRÁFICO PRINCIPAIS REGIÕES.....
1.2.3 GRÁFICO CRESCIMENTO INICIAL
1.2.4 GRÁFICO CRESCIMENTO FINAL.....
1.2.1 INTRODUÇÃO SETORES
1.3. O SETOR DE RESTAURANTES NO BRASIL.....
2. ESPECIFICAÇÃO DE REQUISITOS.....
2.1. INTRODUÇÃO
2.2. CONCEITUAÇÕES DE QFD
2.3. IDENTIFICAÇÃO DOS REQUISITOS.....
2.4. CATEGORIAS DE PRIORIDADE
2.5. REQUISITOS FUNCIONAIS
2.5.1. RF01 – CADASTRO DE USUÁRIO NO SITE.....
2.5.2. RF02 – CADASTRO DE FUNCIONÁRIOS.....
2.5.3. RF03 – CADASTRO DE FORNECEDORES
2.5.4. RF04 – CADASTRO DE PRODUTOS
2.5.5. RF05 – CADASTRO DE PRATOS
2.5.6. RF06 – CADASTRO DE CENTRO DE CUSTO
2.5.7. RF07 – LANÇAMENTOS DE FÉRIAS
2.5.8. RF08 – CADASTRO DE CONTRATOS.....
2.5.9. RF09 – CADASTRO DE DEPARTAMENTOS
2.5.10. RF10 – CADASTRO DE CLIENTES.....
2.5.11. RF11 – ENTRADA DE PRODUTOS.....
2.5.12. RF12 – LANÇAMENTO DE NOTAS.....
2.5.13. RF13 – EFETUAR PEDIDOS
2.5.14. RF14 – RESERVA DE MESAS
2.5.15. RF15 – LISTAGEM DAS ENTREGAS
2.5.16. RF16 – CADASTRO DE FROTAS.....
2.5.17. RF17 – CONTROLE DE PONTO
2.5.18. RF18 – CONTROLE DE ESTACIONAMENTO
2.5.19. RF19 – ATUALIZAÇÃO DE CLIENTES.....
2.5.20. RF20 – ATUALIZAÇÃO DE FORNECEDORES
2.5.21. RF21 – ATUALIZAÇÃO DE FROTA
2.5.22. RF22 – ATUALIZAÇÃO DE FUNCIONÁRIOS
2.5.23. RF23 – ATUALIZAÇÃO DE CENTRO DE CUSTO
2.5.24. RF24 – ATUALIZAÇÃO DE CONTRATOS
2.5.25. RF25 – ATUALIZAÇÃO DE DEPARTAMENTOS
2.6. REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS.....
2.6.1 RNF01 – E-MAIL CLIENTE
2.6.2 RNF02 – IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE
2.6.3 RNF03 – CAMPOS E OBRIGATORIEDADE
2.6.4 RNF04 – PREÇOS PROMOCIONAIS
2.6.5 RNF05 – CEP.....

3. CONTROLE DE SISTEMA E MODELAGEM.....

- 3.1. DESCRIÇÃO DO MODELO
- 3.1. MODELO PARA ESTRUTURA CASCATA.....

4. EQUIPE DO PROJETO

- 4.1. DESIGNER
- 4.2. PLANEJAMENTO E NEGÓCIOS
- 4.3. ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO
- 4.4. BANCO DE DADOS

5. ESTIMATIVA DE CUSTOS.....

- 5.1. CUSTOS POR CARGO.....
- 5.2. CUSTOS CARGO X MÊS
- 5.3. DESPESAS ORGANIZADAS MÊS A MÊS.....
- 5.4. CUSTOS POR CARGO X FAIXA SALARIAL
- 5.5. ESTIMATIVA DE CUSTO VISÃO HORA.....
- 5.6. CUSTO POR CARGO HORA.....
- 5.7. CUSTO HORAS COM ENCARGOS/IMPOSTOS
- 5.8. PROJEÇÃO DE CUSTOS COM VISÃO CONSOLIDADA DO PROJETO
- 5.9. PROJEÇÃO DE CUSTOS – VISÃO CARGO
- 5.10. PROJEÇÃO DE CUSTOS – VISÃO DE ENCARGOS/IMPOSTOS.....
- 5.11. CUSTO POR CARGO HORA MÊS
- 5.12. VISÃO GRÁFICA – CARGO HORA MÊS.....
- 5.13. PLANEJAMENTO FINANCEIRO.....

6. TENDÊNCIAS E RISCOS DO MERCADO – VISÃO PRODUTO SISTEMA

- 6.1. CRESCIMENTO DO MERCADO E SEUS RISCOS
- 6.1.1. EMPREENDEDORISMO E TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO
- 6.2. NÚMEROS DO SETOR NO BRASIL.....
- 6.3. NÚMEROS DO SETOR EM SÃO PAULO
- 6.4. ESTUDO SOBRE PORTABILIDADE DE RESTAURANTES WEBS.....
- 6.5. MERCADOS DIFERENCIADOS E APLICAÇÃO DE SISTEMAS
- 6.6. RISCOS E CONCORRÊNCIAS.....
- 6.7. PONTOS BÁSICOS E LUCRATIVIDADE
- 6.7.1. CARDÁPIO
- 6.7.2. SERVIÇO
- 6.7.3. GERENCIAMENTO.....

7. CRONOGRAMA DO PROJETO

- 7.1. CRONOGRAMA DE MONITORAMENTO E CONTROLE DO PROJETO
- 7.1.1. TABELA MONITORAMENTO E CONTROLE DO PROJETO.....
- 7.2. CRONOGRAMA DE PLANEJAMENTO DE PROJETO
- 7.2.1. TABELA PLANEJAMENTO DE PROJETO
- 7.3. CRONOGRAMAS DE PLANEJAMENTO DE ATIVIDADES

7.3.1	TABELA DE PLANEJAMENTO DE ATIVIDADES
7.4.	CRONOGRAMAS DE PLANEJAMENTO DE ESTIMATIVA DE CUSTOS
7.4.1	TABELA PLANEJAMENTO DE ESTIMATIVA DE CUSTOS
7.5.	CRONOGRAMAS DE PLANEJAMENTO DE QUALIDADE
7.5.1	TABELA DE PLANEJAMENTO DE QUALIDADE
7.6.	CRONOGRAMAS DE PLANEJAMENTO DE DETERMINAÇÃO DE CUSTOS E ORÇAMENTO
7.7.	ORIENTAR E GERENCIAR A EXECUÇÃO DO PROJETO – INTEGRAÇÃO
7.7.1	TABELA ORIENTAR E GERENCIAR A EXECUÇÃO DO PROJETO – INTEGRAÇÃO
7.8.	PLANEJAMENTOS DE SEQUENCIAS E ATIVIDADES DE CRONOGRAMA
7.8.1	PROCESSO PLANEJAMENTOS DE SEQUENCIAS E ATIVIDADES DE CRONOGRAMA
7.8.2	TABELA PLANEJAMENTOS DE SEQUENCIAS E ATIVIDADES DE CRONOGRAMA

8. ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO

8.1.	ESTIMATIVA COM DEPRECIAÇÃO
8.2.	ESTIMATIVA - FIXO OPERACIONAIS
8.3.	PLANEJAMENTO DE LOCALIDADE
8.3.1.	PLANO OPERACIONAL
8.3.2.	ARQUITETURA DO ESPAÇO UTILIZADO

9. PLANO DIRETOR OPERACIONAL

9.1.	INTRODUÇÃO
9.2.	ESCOPO
9.3.	OBJETIVO
9.4.	ASPECTOS ORGANIZACIONAIS E POLÍTICOS INSTITUCIONAIS
9.4.1.	A EMPRESA
9.4.2.	MISSÃO
9.4.3.	VISÃO

10. PLANO DE AÇÃO

10.1.	ORGANIZAÇÃO/ADEQUAÇÃO ORGANIZACIONAL
10.2.	SISTEMAS DE INFORMAÇÃO
10.3.	REDE DE INFRA ESTRUTURA TECNOLÓGICA
10.4.	BENEFÍCIOS DA IMPLANTAÇÃO DO PDTI

11. NORMAS ISO E NBR

11.1.	ABNT 11584
11.2.	ABNT 12896
11.3.	NBR ISO/IEC 17799:2005
11.4.	POLÍTICA DE SEGURANÇA
11.4.1.	APRESENTAÇÃO
11.4.2.	OBJETIVO DA POLÍTICA DE SEGURANÇA
11.4.3.	CONFIDENCIALIDADE
11.4.4.	DISPONIBILIDADE
11.4.5.	INTEGRIDADE

12. DICIONÁRIO DE DADOS

12.1. MÓDULO ADMINISTRATIVO
12.2. TABELA FUNCIONÁRIO
12.3. TABELA CARGOS.....
12.4. TABELA FÉRIAS DE FUNCIONARIOS
12.5. TABELA LOG DE CONTAS.....
12.6. TABELA CONTROLE DE ENTRADA E SAIDA DE FUNCIONARIOS.....
12.7. TABELA FEEDBACK – ATENDIMENTO AO CLIENTE
12.8. MÓDULO FROTA / CONTROLE DE ESTACIONAMENTO.....
12.9. TABELA DE VEICULOS INTERNOS
12.10. TABELA DE ENTRADA E SAIDA DE VEICULOS.....
12.11. TABELA DE CONTROLE DE PRISMAS.....
12.12. MÓDULO DE RECURSOS HUMANOS / ADMINISTRATIVO
12.13. TABELA DE CLIENTES.....
12.14. MÓDULO LOGÍSTICA / PEDIDOS
12.15. TABELA DE PEDIDOS POR CLIENTES
12.16. TABELA DE PREVISÃO DE ENTREGA
12.17. TABELA DE AGENDAMENTOS
12.18. TABELA DE RESERVAS DE MESAS.....
12.19. MÓDULO ESTOQUE
12.20. TABELA ENTRADAS NO ESTOQUE
12.21. TABELA CADASTRO DE FORNECEDORES.....
12.22. TABELA CADASTRO DE PRODUTOS.....
12.23. TABELA TIPOS DE PRODUTOS.....
12.24. TABELA INGREDIENTES DE PRATOS
12.25. TABELA DE CRIAÇÃO DE PRATOS.....
12.26. TABELA DE PEDIDOS DE PRATOS
12.27. MÓDULO FINANCEIRO
12.28. TABELA DE CADASTRO DE PAGAMENTO
12.29. TABELA NOMENCLATURA DE BANCOS.....
12.30. TABELA DE ACOMPANHAMENTO DE DESPESAS.....
12.31. TABELA DE CENTRO DE CUSTOS.....
12.32. TABELA DE CONTRATOS
12.33. TABELA DE DEPARTAMENTOS
12.34. TABELA DE CADASTRO DE DESPESAS.....
12.35. TABELA DE STATUS DE DESPESAS
12.36. TABELA TIPO DE DOCUMENTOS
12.37. TABELA DE ELEMENTOS DE CLASSIFICAÇÃO
12.38. TABELA DE DESDOBRAMENTOS DE ELEMENTOS
12.39. TABELA DE FILTROS EM DOCUMENTOS FISCAIS I
12.40. TABELA DE FILTROS EM DOCUMENTOS FISCAIS II.....

13. DIAGRAMA DE ESTRUTURAS DE RELACIONAMENTO

13.1. MÓDULO FINANCEIRO
13.2. MÓDULO DE CLIENTES / RECURSOS HUMANOS
13.3. MÓDULO CONTROLE DE PRISMA / ESTACIONAMENTO
13.4. MÓDULO CONTROLE DE PEDIDOS / AGENDAMENTOS
13.5. MÓDULO CONTROLE DE ACESSOS E FUNCIONÁRIOS

13.6. MÓDULO CONTROLE DE ESTOQUE E LOGISTICA

14. DIAGRAMAS DE SEQUENCIA, ATIVIDADE E ESTADO

- 14.1. DIAGRAMA DE ATIVIDADE CENTROS DE CUSTOS
- 14.2. DIAGRAMA DE ESTADO CENTROS DE CUSTOS
- 14.3. DIAGRAMA DE SEQUENCIA CENTROS DE CUSTOS
- 14.4. DIAGRAMA DE ATIVIDADE CONTRATOS
- 14.5. DIAGRAMA DE ESTADO CONTRATOS
- 14.6. DIAGRAMA DE SEQUENCIA CONTRATOS
- 14.7. DIAGRAMA DE ATIVIDADE DEPARTAMENTOS
- 14.8. DIAGRAMA DE ESTADO DEPARTAMENTOS
- 14.9. DIAGRAMA DE SEQUENCIA DEPARTAMENTOS
- 14.10. DIAGRAMA DE ESTADO FORNECEDORES
- 14.11. DIAGRAMA DE ESTADO CADASTRO DE PRODUTOS
- 14.12. DIAGRAMA DE SEQUENCIA CADASTRO DE PRODUTOS
- 14.13. DIAGRAMA DE SEQUENCIA CADASTRO DE FORNECEDOR
- 14.14. DIAGRAMA DE ATIVIDADE CADASTRO DE FUNCIONÁRIO
- 14.15. DIAGRAMA DE SEQUENCIA CADASTRO DE FUNCIONÁRIO
- 14.16. DIAGRAMA DE ESTADO CADASTRO DE FUNCIONÁRIO
- 14.17. DIAGRAMA DE ESTADO CADASTRO DE PRATOS
- 14.18. DIAGRAMA DE SEQUENCIA CADASTRO DE PRATOS
- 14.19. DIAGRAMA DE ATIVIDADE CADASTRO DE PRATOS
- 14.20. DIAGRAMA DE SEQUENCIA LANÇAMENTO DE FÉRIAS
- 14.21. DIAGRAMA DE ESTADO LANÇAMENTO DE FÉRIAS
- 14.22. DIAGRAMA DE SEQUENCIA ATUALIZAÇÃO DE FUNCIONARIOS
- 14.23. DIAGRAMA DE ESTADO CADASTRO DE CLIENTES
- 14.24. DIAGRAMA DE SEQUENCIA ATENDIMENTO AO CLIENTE
- 14.25. DIAGRAMA DE SEQUENCIA LANÇAMENTOS DE NOTAS
- 14.26. DIAGRAMA DE ESTADO LANÇAMENTOS DE NOTAS
- 14.27. DIAGRAMA DE ATIVIDADE LANÇAMENTOS DE NOTAS
- 14.28. DIAGRAMA DE SEQUENCIA RECUPERAÇÃO DE SENHAS
- 14.29. DIAGRAMA DE SEQUENCIA NOVO CADASTRO
- 14.30. DIAGRAMA DE SEQUENCIA TELA DE LOGIN
- 14.31. DIAGRAMA DE ESTADO CADASTRO
- 14.32. DIAGRAMA DE SEQUENCIA CONTROLE DE PONTO
- 14.33. DIAGRAMA DE ESTADO CONTROLE DE PONTO
- 14.34. DIAGRAMA DE SEQUENCIA RESERVAS DE MESAS
- 14.35. DIAGRAMA DE SEQUENCIA SOLICITAÇÃO DE PEDIDOS
- 14.36. DIAGRAMA DE ESTADO SOLICITAÇÃO DE PEDIDOS
- 14.37. DIAGRAMA DE SEQUENCIA LISTA DE ENTREGAS
- 14.38. DIAGRAMA DE ESTADO LISTA DE ENTREGAS

15. ATAS DE REUNIÃO

- 15.1. DEFINIÇÃO DA ESTRUTURA DE MÓDULOS E PÁGINAS
- 15.1.1. DISCUTINDO SOBRE CONTROLE DE ESTOQUE
- 15.1.2. DISCUTINDO SOBRE SEPARAÇÃO DE SUPRIMENTOS
- 15.1.3. DISCUTINDO SOBRE CADASTRO DE FORNECEDORES
- 15.1.4. DISCUTINDO SOBRE SOLICITAÇÃO DE PEDIDOS
- 15.1.5. DISCUTINDO SOBRE CADASTRO DE CLIENTES
- 15.1.6. DISCUTINDO SOBRE SAC – FEEDBACK



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

15.1.7. DISCUTINDO SOBRE LOCALIZAÇÃO E MODALIDADES.....
15.1.8. DISCUTINDO SOBRE OPERACIONAL.....
15.1.9. DISCUTINDO SOBRE FUNCIONÁRIOS
15.1.10. DISCUTINDO SOBRE FINANCEIRO.....
15.1.11. DISCUTINDO SOBRE NIVEIS DE ACESSO
15.1.12. DISCUTINDO SOBRE RESULTADOS E FINALIZAÇÃO
15.2. DEFINIÇÃO DE MELHORIAS PARA SISTEMA E TELAS
15.2.1. DISCUTINDO SOBRE PAGINA INICIAL DO SISTEMA
15.2.2. DISCUTINDO SOBRE CADASTRO DE CLIENTES.....
15.2.3. DISCUTINDO SOBRE ENTRADA DE PRODUTOS NO ESTOQUE
15.2.4. DISCUTINDO SOBRE CADASTRO DE PRATOS
15.2.5. DISCUTINDO SOBRE CADASTRO DE PEDIDOS
15.2.6. DISCUTINDO SOBRE RESERVA DE MESAS
15.2.7. DISCUTINDO SOBRE CONTROLE DE PONTO
15.2.8. DISCUTINDO SOBRE CONTROLE DE ESTACIONAMENTO.....
16. CRONOGRAMA DE ELABORAÇÃO DO PROJETO.....
16.1. ESTRUTURAÇÃO DO DOCUMENTO.....
16.2. MODELAGEM DO SISTEMA.....
16.3. BANCO DE DADOS
16.4. PROGRAMAÇÃO
16.5. GESTÃO DE PROJETOS.....
16.6. SISTEMA OPERACIONAL.....
16.7. APRESENTAÇÃO AO CLIENTE



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

RESUMO

Este documento foi elaborado pelos alunos da Faculdade de Diadema do curso de Tecnologia em Análise e Desenvolvimento de Sistemas com o objetivo de transmitir e realizar um grande projeto para a abertura de uma empresa dentro de várias metodologias utilizadas hoje para assegurar que processos sejam realizados da melhor forma o possível, garantindo a qualidade, a competitividade e o sucesso para um grande crescimento.

Este documento também conta com uma grande ajuda do Empreendedorismo simulando a abertura da empresa em questão “Infinity Solution”, nos ajudando a identificar os riscos de se abrir uma empresa, tendo uma visão ampla de cada procedimento na hora da abertura do negócio, e nos tornando um empreendedor, sabendo a hora de lançar um produto ou serviço, tendo uma visão de curto, médio e longo prazo.

Garantindo a continuidade e o sucesso do negócio. Podemos identificar nesta documentação a necessidade de assegurar as informações através da metodologia de Segurança da Informação, pois este ativo se torna o bem mais valioso de todas as empresas, principalmente relacionadas à área da tecnologia.

Dentro do período em que foi realizado este trabalho acadêmico podemos perceber que hoje na área de T.I não podemos somente cuidar e analisar maquina e equipamentos, mas sim podemos vivenciar a gestão de pessoas. Pessoas estas muito importantes e responsáveis para que todo esse avanço cultural e tecnológico aconteça.



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

ABSTRACT

This document was prepared by the students of the Faculty of Diadema Course Analysis and Systems Development in order to transmit and deliver a great project to start a business within various methodologies used today to ensure that processes are carried out in the best way possible, ensuring the quality, competitiveness and success for a lot of growth.

This document also includes a great help Entrepreneurship simulating the opening of the company in question "Infinity Solution," helping us to identify the risks of starting a business, taking a broad view of each procedure at the time of opening the business, and becoming an entrepreneur, knowing the time to launch a product or service, having a vision of short, medium and long term.

Ensuring the continuity and success of the business. We can identify this documentation the need to ensure the information through the methodology of Information Security, because this asset becomes the most valuable asset of all companies, mainly related to the area of information technology.

Within the period in which this work was accomplished scholar can see that today in IT can not only handle and analyze machine and equipment, but we can experience managing people. People these very important and responsible for all that happens technological and cultural advancement.

1. INTRODUÇÃO

1.1. VISÃO GERAL DO PROJETO

Toda e qualquer empresa deve prestar um excelente serviço ao cliente, esse é um desafio para qualquer organização independente do setor em que a mesma esteja inserida. A tomada de consciência por parte dos gestores de que o cliente é o foco da organização tem gerado grandes avanços e difundido cada vez mais as ferramentas do Sistema de Gestão da Qualidade.

A excelência na qualidade dos serviços prestados muitas vezes é garantia de retenção do cliente, é necessário superar as expectativas daquele que é peça-chave das empresas. A proposta visa mostrar a importância da melhoria na qualidade de atendimento em um restaurante através de uma ferramenta eficaz que auxilia o planejamento da qualidade da empresa, o desdobramento da função qualidade (QFD).

Este método de gestão transforma os dados obtidos através dos clientes em potenciais fontes de informação para obter ganhos significativos em qualidade e competitividade. Com os dados coletados no restaurante será elaborada a casa da qualidade onde os requisitos do consumidor são cruzados com características da qualidade.

1.2. SETOR DOS SERVIÇOS

O setor de serviços é o que mais gera empregos e renda no país. No Brasil, em 2002, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas detectou cerca de 945 mil empresas de serviços mercantis não-financeiros ocupando 6.856.000 pessoas e pagando R\$ 55,1 bilhões em salários, retiradas e outras remunerações. Foi de R\$ 290,5 bilhões a receita operacional líquida das atividades pesquisadas. Entre elas, os serviços de informação (que incluem as empresas de telecomunicações e televisão) tiveram a maior parcela neste faturamento (31,6%), mas agruparam 5,4% das empresas e geraram 6,3% dos empregos do setor.

Os serviços prestados às famílias, nos quais predominam empresas de pequeno e médio porte, reuniam a maior parte (38,4%) das empresas, o segundo maior percentual (25,5%) dos postos de trabalho, mas apenas 9,9% do faturamento líquido das empresas pesquisadas. O grupo serviços prestados às empresas gerou mais postos de trabalho e reuniu 22,2% das empresas.

A região Sudeste manteve a liderança com 66,9% da receita bruta de serviços, 61,2% do pessoal ocupado e 60,3% das empresas.

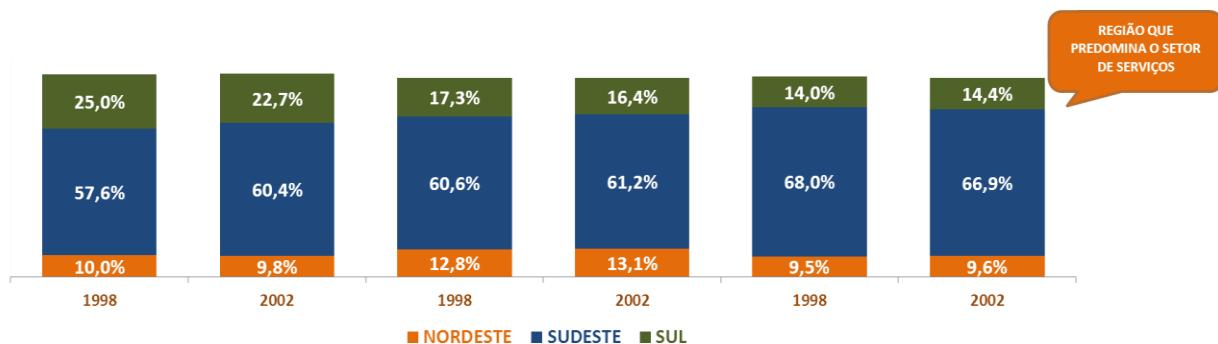
Quadro 1: Participação Percentual das grandes regiões no número de empresas, no pessoal ocupado e na receita bruta de serviços não-financeiros do Brasil – 1998/2002.

1.2.1. GRÁFICO POR REGIÕES

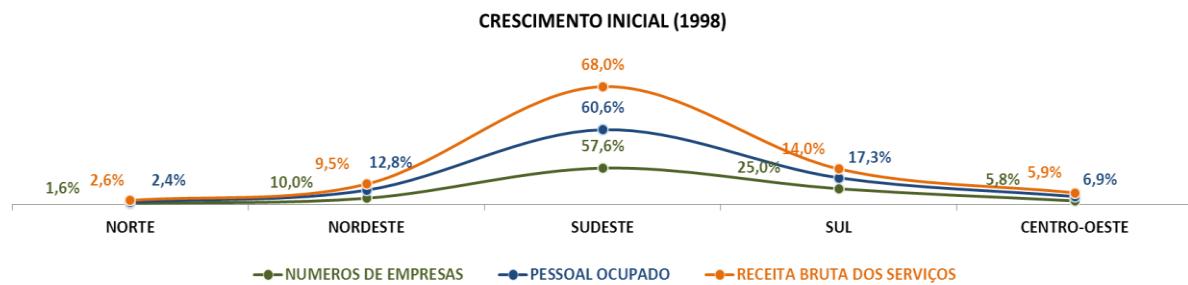
REGIÕES	NUMEROS DE EMPRESAS		PESSOAL OCUPADO		RECEITA BRUTA DOS SERVIÇOS	
	1998	2002	1998	2002	1998	2002
NORTE	1,6%	1,2%	2,4%	2,4%	2,6%	2,6%
NORDESTE	10,0%	9,8%	12,8%	13,1%	9,5%	9,6%
SUDESTE	57,6%	60,4%	60,6%	61,2%	68,0%	66,9%
SUL	25,0%	22,7%	17,3%	16,4%	14,0%	14,4%
CENTRO-OESTE	5,8%	5,9%	6,9%	6,9%	5,9%	6,5%
BRASIL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Estudo destinado para as principais regiões brasileiras que contemplam o setor de serviços, visando identificar pontos de qualidade para aplicação de projetos no setor desejado.

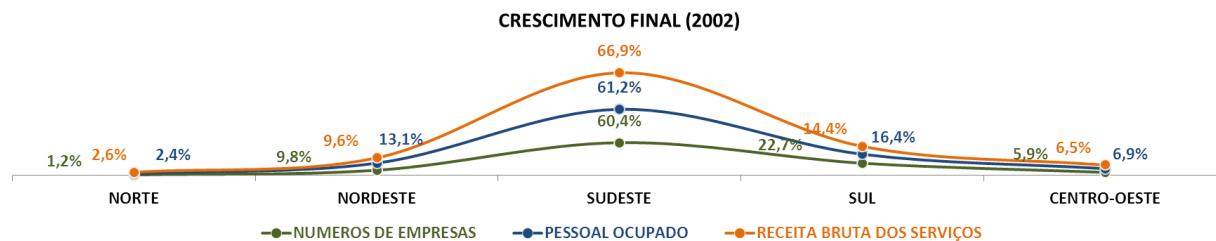
1.2.2. GRÁFICO PRINCIPAIS REGIÕES



1.2.3. GRÁFICO CRESCIMENTO INICIAL



1.2.4. GRÁFICO CRESCIMENTO FINAL



Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Serviços e Comércios.

1.3. O SETOR DE RESTAURANTES NO BRASIL

O setor de restaurantes, bares e similares é um mercado em pleno crescimento e um dos principais geradores de negócios e empregos do país. A Associação Brasileira de Bares e Restaurantes divulgou dados de que há mais de 800 mil estabelecimentos e 1,5 milhão de empresários, gerando cerca de 3,5 milhões de empregos diretos e 1,8 milhão de empregos indiretos. O segmento fatura mais de US\$ 8 bilhões ao mês.

Os restaurantes self-service¹ são baseados nos modelos das redes de fast-foods², e oferecem aos clientes um serviço rápido e de qualidade. Esse tipo de restaurante, por quilo ou não, é um novo segmento que cada vez mais atrai os consumidores devido à grande variedade de alimentos oferecida diariamente e por procurar atender a todos os requisitos de eficiência.

O almoço fora de casa deixou de ser passeio de fim de semana em família e tornou-se uma necessidade, virando uma tendência à terceirização de serviços para famílias. Muitas mães trabalham fora o dia todo e não têm mais tempo de cozinhar para os filhos.

Elas passaram a buscar independência econômica e a realização profissional através de um trabalho remunerado, bem como pela necessidade de auxílio financeiro

¹ Self service (inglês: serviço próprio, ou de si) ou Auto serviço é uma manifestação do setor terciário. Descreve a prática que serviços de estabelecimentos comerciais não são prestados por empregados mas sim efetuados - em partes ou completo - pelos próprios clientes ou consumidores, com a intenção de baixar custos ou alcançar uma melhor disponibilidade no mercado.

² Fast-food ("comida rápida" em inglês), (Em Portugal, se diz também comida pronta) é o nome genérico dado ao consumo de refeições que podem ser preparadas e servidas em um intervalo pequeno de tempo. São comercializados desta maneira os sanduíches, pizzas e pastéis (no Brasil), entre outros. Aplica-se comumente à comida vendida em lojas pertencentes às grandes redes de alimentação. O mesmo alimento, que por vezes é vendido como refeição rápida, pode também ser consumido em restaurantes.



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

familiar, deixando de exercer as atividades domésticas caracterizadas como não lucrativas (Montenegro, 2003). Existe ainda um grupo de pessoas que simplesmente comem fora por comodidade, não precisam ir ao supermercado mensalmente e nem gastar com encargos e salários da empregada doméstica.

Conforme Neves e Castro³ (2003), as empresas do setor de alimentos e bebidas passam hoje por grandes transformações, que partem do seu elemento-chave, que é o consumidor final. É preciso entender os gostos e hábitos dos consumidores, para isso o ramo alimentício precisa de um fluxo eficiente de informações para compreender o que o consumidor quer encontrar e como quer ser tratado.

Segundo Fitzsimmons e Fitzsimmons⁴ (2000), há complacência na administração das indústrias de serviços, descuido com a qualidade, negligência com as necessidades dos clientes e a atenção voltada somente à orientação financeira em curto prazo são fatores que contribuem para arruinar o setor de serviços na economia.

³ Empresa no setor de alimentos e bebidas no Brasil, atuando atualmente com sede no Rio de Janeiro/Brasil.

⁴ Empresa atuante no setor de qualidade e gestão de administrações industriais e setor de serviços.

2. ESPECIFICAÇÃO DE REQUISITOS

2.1 INTRODUÇÃO

Este documento tem por objetivo especificar os requisitos referentes ao projeto Restaurant Management System, bem como um ambiente em que os processos são constantemente renovados e modificados a qualidade dos serviços prestados está ficando cada vez mais importante para o cliente. Albrecht⁵ (1993) declara que o principal motivo para tornar o serviço à força motriz da empresa é o de criar diante dos concorrentes um fator de diferenciação difícil de igualar.

2.2 CONCEITUAÇÕES DO QFD

O método quality function deployment (QFD) foi criado no Japão, principalmente pelos professores Shigeru Mizuno⁶ e Yoji Akao⁷. Desde então foi continuamente aperfeiçoado pelo grupo do professor Akao, em cooperação com empresas japonesas. A caracterização do método e a descrição do conteúdo tiveram origem nos trabalhos de Akao, em 1972. No entanto, o método só foi reconhecido como instrumento importante para o planejamento da qualidade ou gestão de desenvolvimento do produto em 1978 (Cheng, 1995).

Foi primeiramente desenvolvido no estaleiro da Mitsubishi Heavy Industries Ltd.⁸, que produzia navios de grande porte e navios-tanque, a partir de uma solicitação do governo japonês a um grupo de professores universitários, do qual o professor Akao fazia parte, e que tinha por objetivo estruturar um processo que permitisse vincular cada etapa da construção de navios ao atendimento e à satisfação de determinados requisitos.

Já nos primórdios de 1970, a indústria automobilística japonesa também adotou esse método, objetivando incrementar a exportação de veículos, tendo em vista a imagem pouco animadora que estes desfrutavam no mercado internacional, sobretudo

⁵. Karl Albrecht e seu irmão Theo Albrecht são os fundadores e donos da Aldi, uma das maiores redes de retalho da Alemanha.

⁶ Responsável pelo aprimoramento do conceito QFD no mundo, englobando assuntos de administração, gerência, controle de qualidade, método e diagrama.

⁷ Especialista em planejamento reconhecido como o criador do HoshinKanri (metodologia planejamento estratégico). ShigeruMizuno ele desenvolveu QualityFunction Deployment (QFD), também cofundou QualityFunction Deployment Institute, uma organização sem fins lucrativos dedicada à divulgação e programação de QFD.

⁸ O Grupo Mitsubishi é um conglomerado japonês constituído por uma série de empresas autónomas que partilham a marca Mitsubishi.

em face da baixa qualidade apresentada em comparação com os fabricados em outros países.

Transcorridos aproximadamente 15 anos de experiências bem-sucedidas no Oriente, o método QFD migrou para o Ocidente, sendo então implantado nos EUA, tendo como ponto de partida a indústria automobilística. O êxito de seu emprego nesse ramo industrial expandiu-se de tal forma no território americano que, no final de 1980, já havia registrado um número expressivo de casos bem-sucedidos.

O método QFD pode ser aplicado tanto a produto (entendido como bens ou serviços) da empresa quanto a produto intermediário entre cliente e fornecedor interno.

Pode ser aplicado também para remodelagem ou melhoria de produtos existentes quanto para produtos novos às empresas. A implantação do método QFD objetiva duas finalidades específicas:

1. Auxiliar o processo de desenvolvimento do produto, buscando, traduzindo e transmitindo as necessidades e desejos do cliente;
2. Garantir qualidade durante o processo de desenvolvimento do produto.

Machado (1995) ressalta que o QFD é uma metodologia que resgata necessidades provenientes tanto do ambiente externo como interno, e as converte em requisitos para desenvolvimento de produtos, monitorando todo o processo produtivo em diferentes etapas.

A metodologia QFD possui a característica de captar as necessidades, expectativas e desejos do consumidor e traduzi-las para todos os processos da organização, de forma a garantir a qualidade requerida pelo cliente em cada etapa do processo. (Fiates⁹, 1995).

2.3. IDENTIFICAÇÕES DOS REQUISITOS

Os requisitos devem ser identificados com um identificador único. Nos requisitos funcionais a numeração inicia com o identificador [RF01] e nos requisitos não funcionais a numeração inicia com o identificador [RNF01]. Nos dois casos, a numeração é incrementada à medida que forem surgindo novos requisitos.

Para competir no mercado atual é essencial que se preze pela melhoria contínua e pela constante preocupação com a satisfação dos clientes. A motivação inicial para trabalhar o tema foi o interesse em aprofundar o conhecimento sobre Sistema de Gestão da Qualidade e a oportunidade de aplicar num restaurante uma ferramenta de qualidade que envolva todos os membros da organização.

⁹ Engenheiro Mecânico, com especialização em Administração (RH) e mestrado em Gestão da Inovação Tecnológica, todos pela Universidade Federal de Santa Catarina. Especialização em Gestão de Empresas de Base Tecnológica pela Queen University e pela University of Twente (Reino Unido e Holanda, respectivamente).



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

2.4. CATEGORIAS DE PRIORIDADE

Para estabelecer a prioridade dos requisitos funcionais, foram adotadas as seguintes denominações: “essencial”, “importante” e “desejável”.

Essencial - são os requisitos funcionais imprescindíveis, sem eles a solução proposta para o sistema não será realizada. Falha em sua implementação significa não satisfazer o usuário.

Importante - são os requisitos funcionais para que a solução proposta para o sistema seja realizada, mas de forma parcial. Esta característica tem que ser implementada para a maioria das aplicações. No entanto, a entrega do *release* não será atrasada pela falta de uma característica importante.

Desejável - são os requisitos funcionais que não comprometem as funcionalidades básicas do sistema, isto é, a solução poderá funcionar de forma independente. São úteis em aplicações pouco típicas, ou de uso pouco frequente. Não se espera um impacto muito grande na satisfação do cliente pela sua implementação.

2.5. REQUISITOS FUNCIONAIS

O sistema será composto das funcionalidades a seguir:

2.5.1- RF01 – CADASTRO DE USUÁRIO NO SITE.

Permitir ao cliente efetuar seu próprio cadastro.

O sistema deve verificar se o CPF informado é válido.

Cancelamento do cadastro pelo cliente.

Incluir / Excluir / Editar

Prioridade: Essencial

2.5.2 – RF02 – CADASTRO DE FUNCIONÁRIOS

Permitir ao cliente cadastro de funcionários atrelados ao negócio.

O sistema deve verificar se o CPF informado é válido.

Com validação para funcionários ativos ou inativos.

Incluir / Editar

Prioridade: Essencial



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

2.5.3 – RF03 – CADASTRO DE FORNECEDORES

Permitir ao cliente cadastro de fornecedores atrelados ao negócio, empresa que trabalham em conjunto fornecendo mantimentos e agregados.

O sistema deve verificar se o CNPJ informado é válido.

Com validação para fornecedores ativos ou inativos.

Incluir / Editar

Prioridade: Essencial

2.5.4 – RF04 – CADASTRO DE PRODUTOS

Permitir ao cliente cadastro de produtos atrelados ao negócio classificando o tipo de produto para melhor identificação.

Incluir / Editar

Prioridade: Essencial

2.5.5 – RF05 – CADASTRO DE PRATOS

Permitir ao cliente o cadastro de pratos com a junção de ingredientes no sistema, validando as quantidades com baixa no estoque e valores estipulados para cada prato.

Incluir / Editar

Prioridade: Essencial

2.5.6 – RF06 – CADASTRO DE CENTRO DE CUSTO

Permitir ao cliente o cadastro de centros de custos para atrelar aos departamentos smart do sistema, agregando a cada smart um tipo de controle financeiro único.

Incluir / Editar

Prioridade: Essencial

2.5.7 – RF07 – LANÇAMENTOS DE FÉRIAS

Permitir ao cliente a procura de seus funcionários ativos para lançamento das devidas férias e lançamento no sistema dos valores referentes ao período de gozo.

Validação do inicio de férias e término;

Validação de horas trabalhadas dia;

Validação de dias úteis do período de gozo;

Calculo dos valores conforme validação acima;



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

Incluir / Editar

Prioridade: Essencial

2.5.8 – RF08 – CADASTRO DE CONTRATOS

Permitir ao cliente o cadastro de contratos para atrelar aos departamentos consolidados do sistema, agregando a cada junção de centro de custos um tipo de controle financeiro único.

Incluir / Editar

Prioridade: Essencial

2.5.9 – RF09 – CADASTRO DE DEPARTAMENTOS

Permitir ao cliente o cadastro de departamentos atribuindo um responsável para liberação de alteração de nomenclatura, incluindo um centro de custo ou contrato.

Validação de responsável;

Validação de Centro de Custo;

Validação de Contrato;

Incluir / Editar

Prioridade: Essencial

2.5.10 – RF10 – CADASTRO DE CLIENTES

Permitir ao cliente o cadastro de clientes atribuindo as nomenclaturas e dados pertinentes ao controle de fornecedores e clientes externos.

Validação de CPF para clientes externos;

Validação de CNPJ para fornecedores;

Validação de endereço;

Validação de pessoa física e jurídica;

Incluir / Editar

Prioridade: Essencial

2.5.11 – RF11 – ENTRADA DE PRODUTOS

Permitir ao cliente o cadastro da entrada dos produtos no estoque com a singularidade de seu código de reconhecimento, atrelando ao fornecedor conforme datas e quantidades.

Validação da nota fiscal;



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

Validação compra avulsa ou normal;

Validação do fornecedor do produto;

Validação da validade do produto;

Incluir / Editar

Prioridade: Essencial

2.5.12 – RF12 – LANÇAMENTO DE NOTAS

Permitir ao cliente o lançamento das notas para fechamento das contas e datas de pagamentos conforme classificação de cada departamento com suas respectivas observações.

Validação número da conta;

Validação departamento;

Validação data do pagamento;

Validação da quantidade do campo observações;

Incluir / Editar

Prioridade: Essencial

2.5.13 – RF13 – EFETUAR PEDIDOS

Permitir ao cliente o cadastro dos pedidos conforme solicitação do cliente.

Validação pessoa física e jurídica;

Validação CPF e CNPJ;

Validação valor total pedido;

Validação tipo de compra;

Validação de quantidade.

Incluir / Editar

Prioridade: Essencial

2.5.14 – RF14 – RESERVA DE MESAS

Permitir ao cliente a reserva de mesas dos clientes externos para melhor atendimento e logística de espaço.

Validação CPF e CNPJ do cliente;

Validação hora de agendamento e data;

Validação disponibilidade da mesa;



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

Incluir / Editar

Prioridade: Essencial

2.5.15 – RF15 – LISTAGEM DAS ENTREGAS

Permitir ao cliente a listagem dos pedidos dos clientes externos para melhor atendimento e logística de espaço.

Validação CPF e CNPJ do cliente;

Validação da listagem conforme status no banco;

Incluir / Editar

Prioridade: Essencial

2.5.16 – RF16 – CADASTRO DE FROTAS

Permitir ao cliente a inclusão de frota dos funcionários e clientes cadastrados viabilizando o controle nas entradas e saídas das vagas do estacionamento.

Validação placa do veículo;

Validação tipo de veículo;

Validação Marca;

Validação Modelo;

Incluir / Editar

Prioridade: Essencial

2.5.17 – RF17 – CONTROLE DE PONTO

Permitir para todos os funcionários o controle de entrada e saída conforme tabulação dos horários respectivos e horário de almoço.

Validação de entrada e saída do funcionário;

Incluir

Prioridade: Essencial

2.5.18 – RF18 – CONTROLE DE ESTACIONAMENTO

Permitir ao cliente o controle das vagas no estacionamento conforme a entrada e saída dos usuários, esse controle deve ser feito com prismas conforme nicho de mercado.

Validação de prismas;

Validação de vagas no sistema;



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

Validação Placa do Veiculo.

Incluir

Prioridade: Essencial

2.5.19 – RF19 – ATUALIZAÇÃO DE CLIENTES

Permitir ao cliente a atualização de seus clientes pessoa física e jurídica para melhor atendimento e permanecia da atualização e qualidade no atendimento.

Validação CPF/CNPJ do cliente;

Validação de e-mail;

Validação de RG;

Validação de endereço/CEP;

Editar

Prioridade: Essencial

2.5.20 – RF20 – ATUALIZAÇÃO DE FORNECEDORES

Permitir ao cliente a atualização de seus fornecedores pessoa para melhor atendimento e permanecia da atualização e qualidade no atendimento.

Validação nome do fornecedor;

Editar

Prioridade: Essencial

2.5.21 – RF21 – ATUALIZAÇÃO DE FROTA

Permitir ao cliente a atualização da frota de seus clientes e usuários para melhor atendimento e permanecia da atualização e qualidade no atendimento.

Validação CPF;

Validação placa do veiculo;

Editar

Prioridade: Essencial

2.5.22 – RF22 – ATUALIZAÇÃO DE FUNCIONÁRIOS

Permitir ao cliente a atualização de seus funcionários para melhor atendimento e permanecia da atualização e qualidade no atendimento.

Validação CPF/CNPJ do cliente;

Validação de e-mail;



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

Validação de RG;
Validação de endereço/CEP;
Editar

Prioridade: Essencial

2.5.23 – RF23 – ATUALIZAÇÃO DE CENTRO DE CUSTO

Permitir ao cliente a atualização de seus centros de custos para melhor atendimento e permanecia da atualização e qualidade no atendimento.

Validação centro de custo;
Validação nome de centro de custo;
Editar

Prioridade: Essencial

2.5.24 – RF24 – ATUALIZAÇÃO DE CONTRATOS

Permitir ao cliente a atualização de seus contratos para melhor atendimento e permanecia da atualização e qualidade no atendimento.

Validação contratos;
Validação nome contrato;
Editar

Prioridade: Essencial

2.5.25 – RF25 – ATUALIZAÇÃO DE DEPARTAMENTOS

Permitir ao cliente a atualização de seus departamentos para melhor atendimento e permanecia da atualização e qualidade no atendimento.

Validação nome departamento;
Validação responsável do departamento;
Editar

Prioridade: Essencial

2.6. REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS

2.6.1- RNF01 – E-MAIL CLIENTE

Deve ser disponibilizada a opção de receber informações de itens promocionais em seu e-mail.



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

Prioridade: Importante

2.6.2- RNF02 – IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE

CPF deve ser a identificação do cliente no site.

Prioridade: Importante

2.6.3- RNF03 – CAMPOS E OBRIGATORIEDADE

Todos.

Prioridade: Importante

2.6.4- RNF04 – PREÇOS PROMOCIONAIS

Devem ser destacados com em comparação como o valor real.

Prioridade: Desejável

2.6.5 - RNF05 – CEP

Validação do CEP deve ser feito pelo site do correio.

Prioridade: Importante

3. CONTROLE DE SISTEMA E MODELAGEM.

O modelo clássico ou cascata, que também é conhecido por abordagem “top-down¹⁰”, foi proposto por Royce¹¹ em 1970. Até meados da década de 1980 foi o único modelo com aceitação geral. Esse modelo foi derivado de modelos de atividade de engenharia com o fim de estabelecer ordem no desenvolvimento de grandes produtos de software.

Comparado com outros modelos de desenvolvimento de software, este é mais rígido e menos administrativo.

O modelo cascata é um dos mais importantes modelos, e é referência para muitos outros modelos, servindo de base para muitos projetos modernos. A versão original deste modelo foi melhorada e retocada ao longo do tempo e continua sendo muito utilizado hoje em dia.

Grande parte do sucesso do modelo cascata está no facto dele ser orientado para documentação. No entanto deve salientar-se que a documentação abrange mais do que arquivo de texto, abrange representações gráficas ou mesmo simulação.

Uma abordagem incorporando processos, métodos e ferramentas devem ser utilizados pelos criadores de software. Esta abordagem é muitas vezes designada de Abordagem do Processo de Desenvolvimento. Existem três abordagens de modelos de processo de desenvolvimento de software. Elas tentam colocar ordem numa atividade inherentemente caótica.

Uma vez definido o modelo de ciclo de desenvolvimento, existem três abordagens para programá-lo:

- ✓ Cascata pura;
- ✓ Incremental;
- ✓ Evolucionária.

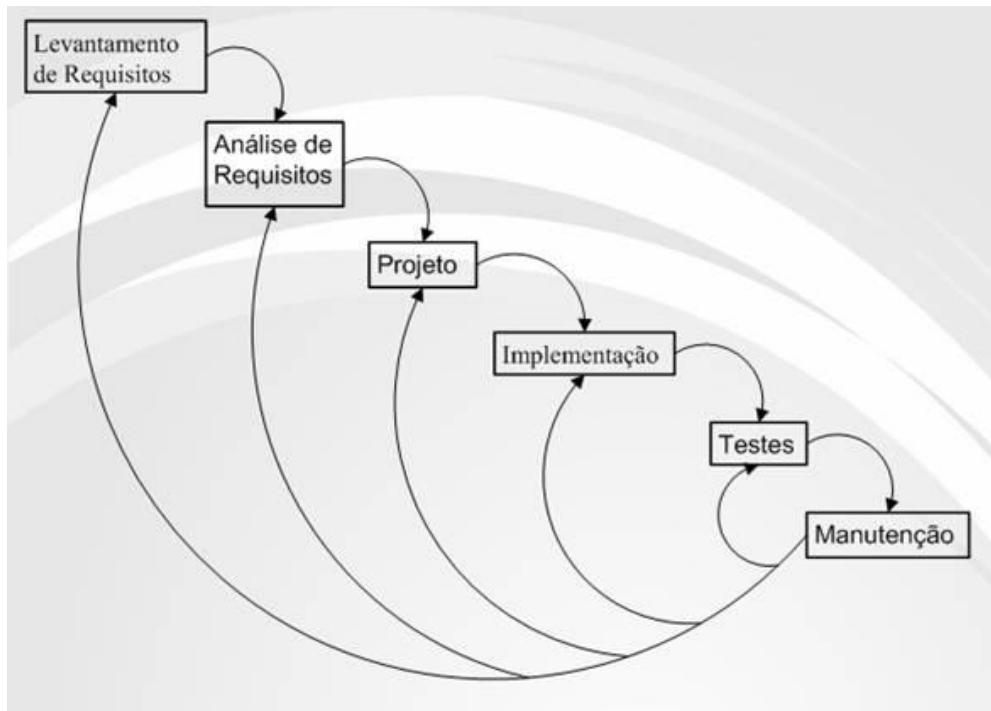
Toda esta secção constitui uma interpretação do disposto na referência.

3.1. DESCRIÇÕES DO MODELO

3.1.1. MODELO PARA ESTRUTURA CASCATA

¹⁰ A função Distribuição top-down permite distribuir os dados de um nível de planejamento superior para os níveis abaixo dela. Por exemplo, o usuário pode planejar no nível de grupo de produtos e depois distribuir os dados planejados para os produtos individuais.

¹¹ Sir Frederick Henry Royce, Baronet (Alwalton, 27 de março de 1863 — West Wittering, 22 de abril de 1933) foi um pioneiro da indústria automobilística, que com Charles Rolls fundou a Rolls-Royce.



O modelo Cascata é um modelo de engenharia projetado para ser aplicado no desenvolvimento do software. A ideia principal que o dirige é que as diferentes etapas de desenvolvimento seguem uma sequência: a saída da primeira etapa “flui” para a segunda etapa e a saída da segunda etapa “flui” para a terceira e assim por diante. As atividades a executar são agrupadas em tarefas, executadas sequencialmente, de forma que uma tarefa só poderá ter início quando a anterior tiver terminado.

O modelo em cascata tem a vantagem que só avança para a tarefa seguinte quando o cliente valida e aceita os produtos finais da tarefa atual. O modelo pressupõe que o cliente participa ativamente no projeto e que sabe muito bem o que quer. Este modelo minimiza o impacto da compreensão adquirida no decurso de um projeto, uma vez que se um processo não pode voltar atrás de modo a alterar os modelos e as conclusões das tarefas anteriores, é normal que as novas ideias sobre o sistema não sejam aproveitadas.

Numa tentativa de resolver este tipo de problema foi definido um novo tipo de processo baseado no clássico em cascata, designado por modelo em cascata reveste cuja principal diferença consiste em prever a possibilidade de parti-la de qualquer tarefa do ciclo se poder regressar a uma tarefa anterior de forma a contemplar alterações funcionais e/ou técnicas que, entretanto tenham surgido, em virtude de um maior conhecimento que, entretanto se tenha obtido.

O risco desta abordagem é que, na ausência de um processo de gestão do projeto e de controlo das alterações bem definido, podemos passar o tempo num ciclo



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

infinito, sem nunca se atingir o objetivo final, ou seja, disponibilizar o sistema a funcionar.



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

4. EQUIPE DO PROJETO.

4.1. DESIGNER

Marcos Feitosa Moura
Registro do aluno: 968
Função: Líder de Projeto e Gerente de Designer.

4.2. PLANEJAMENTO E NEGÓCIOS

Lami Holanda de Lima
Registro do aluno: 875
Função: Analista de negócios e Gerente do Projeto.

4.3. ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO

Jonathan Peris da Silva
Registro do aluno: 1151
Função: Coordenador de Desenvolvimento

Vinicio de Carvalho Viana
Registro do aluno: 3321
Função: Desenvolvedor.

4.4. BANCO DE DADOS

Rafael Stojan de Souza
Registro do aluno: 1066
Função: Coordenador DBA

David da Silva Moura
Registro do aluno: 978
Função: DBA

William Jordão Sousa
Registro do aluno: 1033
Função: DBA

5. ESTIMATIVA DE CUSTO VISÃO MENSAL

O projeto tem duração de 11 meses de desenvolvimento compreendendo as expectativas de desenvolvimento e estruturação de custos e mão de obra, este estudo tem por intenção realçar financeiramente a visão de custos e benefícios identificados neste projeto.

A validação por cargo foi feita com base em estruturas hierárquicas e por cargo identificando tanto mensalmente e por horas pagas o valor final e distribuído devidamente por cada mês de estruturação.

A empresa Infinity Solutions tem por intenção promover uma documentação financeira estruturada para melhor visão de seu cliente e imputar em mercado bruto o desenvolvimento de ferramentas bem estruturadas e com avanço tecnológico continuo visando utilidade e desenvolvimento evolutivo aos nossos clientes.

5.1. CUSTOS POR CARGO

SALARIO	INFINITY SOLUTIONS	TIPO CARGO	MENSAL	MESES	VALORES
			VALOR	TRABALHADOS	PROJETO
WEB DESIGNER	MARCOS FEITOSA	GERENCIA	R\$8.121	R\$4	R\$32.484
GER. DE PROJETO	LAMI HOLANDA	GERENCIA	R\$13.873	R\$11	R\$152.603
COORD. DE DESENV.	JONATHAN PERIS	COORD. PLENO	R\$10.248	R\$11	R\$112.728
COORD. DE BD	RAFAEL STOJAN	COORD. PLENO	R\$5.256	R\$11	R\$57.812
ANALISTA DE DESENV.	VINICIUS DE CARVALHO	PLENO	R\$4.000	R\$6	R\$24.000
ANALISTA DE BD I	DAVID DA SILVA	PLENO	R\$4.500	R\$6	R\$27.000
ANALISTA DE BD II	WILLIAM JORDÃO	JUNIOR	R\$2.700	R\$6	R\$16.200
			R\$422.827,37		

5.2. CUSTOS CARGO X MÊS

MESES	WEB DESIGNER	GER. DE PROJ.	COORD. DE DESENV.	COORD. DE BD	ANAL. DE DESENV.	ANAL. DE BD. I	ANAL. DE BD. II	TOTAL
AGO/12	R\$8.121,00	R\$13.873,00	R\$10.248,00	R\$5.255,67	R\$4.000,00	R\$4.500,00	R\$2.700,00	R\$48.697,67
SET/12	R\$0,00	R\$13.873,00	R\$10.248,00	R\$5.255,67	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$29.376,67
OUT/12	R\$8.121,00	R\$13.873,00	R\$10.248,00	R\$5.255,67	R\$4.000,00	R\$4.500,00	R\$2.700,00	R\$48.697,67
NOV/12	R\$0,00	R\$13.873,00	R\$10.248,00	R\$5.255,67	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$29.376,67
DEZ/12	R\$8.121,00	R\$13.873,00	R\$10.248,00	R\$5.255,67	R\$4.000,00	R\$4.500,00	R\$2.700,00	R\$48.697,67
JAN/13	R\$0,00	R\$13.873,00	R\$10.248,00	R\$5.255,67	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$29.376,67
FEV/13	R\$8.121,00	R\$13.873,00	R\$10.248,00	R\$5.255,67	R\$4.000,00	R\$4.500,00	R\$2.700,00	R\$48.697,67
MAR/13	R\$0,00	R\$13.873,00	R\$10.248,00	R\$5.255,67	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$29.376,67
ABR/13	R\$0,00	R\$13.873,00	R\$10.248,00	R\$5.255,67	R\$4.000,00	R\$4.500,00	R\$2.700,00	R\$40.576,67
MAI/13	R\$0,00	R\$13.873,00	R\$10.248,00	R\$5.255,67	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$29.376,67
JUN/13	R\$0,00	R\$13.873,00	R\$10.248,00	R\$5.255,67	R\$4.000,00	R\$4.500,00	R\$2.700,00	R\$40.576,67
	R\$32.484	R\$152.603	R\$112.728	R\$57.812	R\$24.000	R\$27.000	R\$16.200	R\$422.827

5.3. DESPESAS ORGANIZADAS MÊS A MÊS



5.4. CUSTOS POR CARGO X FAIXA SALARIAL



5.5. ESTIMATIVA DE CUSTO VISÃO HORA.

5.6. CUSTO POR CARGO HORA.

CARGOS	Descrições	TIPO CARGO	VALOR HORA	MESES	SEMANAS	DIAS	HORAS
WEB DESIGNER	PRODUCAO E MANUTENCAO DE SITES OU PORTAIS	PLENO	R\$11	4	16	80	640
ANALISTA DE NEGOCIOS	PROCESSOS / REQUISITOS / O&M	PLENO	R\$30	11	44	220	1760
GERENTE DE PROJETOS	SISTEMAS	SENIOR	R\$75	11	44	220	1760
COORD. DE DESENV.	CLIENT-SERVER, WEB	PLENO	R\$37	11	44	220	1760
ANAL. PROGR WEB	ASP,DOT.NET,PHP,ETC	PLENO	R\$27	6	24	120	960
DBA	SQL SERVER/SYBASE/INFORMIX/INGRES	PLENO	R\$34	11	44	220	1760
ANAL. PROGR.	SQL WINDOWS/CENTURA BUILDER	JUNIOR	R\$14	6	24	120	960
ANAL. PROGR.	SQL WINDOWS/CENTURA BUILDER	JUNIOR	R\$14	6	24	120	960

08 HORAS TRAB.
DIÁRIAS

5.7. CUSTO HORAS COM ENCARGOS/IMPOSTOS.

CARGOS	Descrições	Valor Cargo	Encargos / Impostos
WEB DESIGNER	PRODUCAO E MANUTENCAO DE SITES OU PORTAIS	R\$7.257,60	R\$9.434,88
ANALISTA DE NEGOCIOS	PROCESSOS / REQUISITOS / O&M	R\$52.993,60	R\$68.891,68
GERENTE DE PROJETOS	SISTEMAS	R\$131.524,80	R\$170.982,24
COORD. DE DESENV.	CLIENT-SERVER, WEB	R\$65.260,80	R\$84.839,04
ANAL. PROGR WEB	ASP,DOT.NET,PHP,ETC	R\$25.526,40	R\$33.184,32
DBA	SQL SERVER/SYBASE/INFORMIX/INGRES	R\$59.523,20	R\$77.380,16
ANAL. PROGR.	SQL WINDOWS/CENTURA BUILDER	R\$13.017,60	R\$16.922,88
ANAL. PROGR.	SQL WINDOWS/CENTURA BUILDER	R\$13.017,60	R\$16.922,88
		R\$368.121,60	R\$478.558,08

5.8. PROJEÇÃO DE CUSTOS COM VISÃO CONSOLIDADA DO PROJETO.



5.9. PROJEÇÃO DE CUSTOS – VISÃO CARGO.



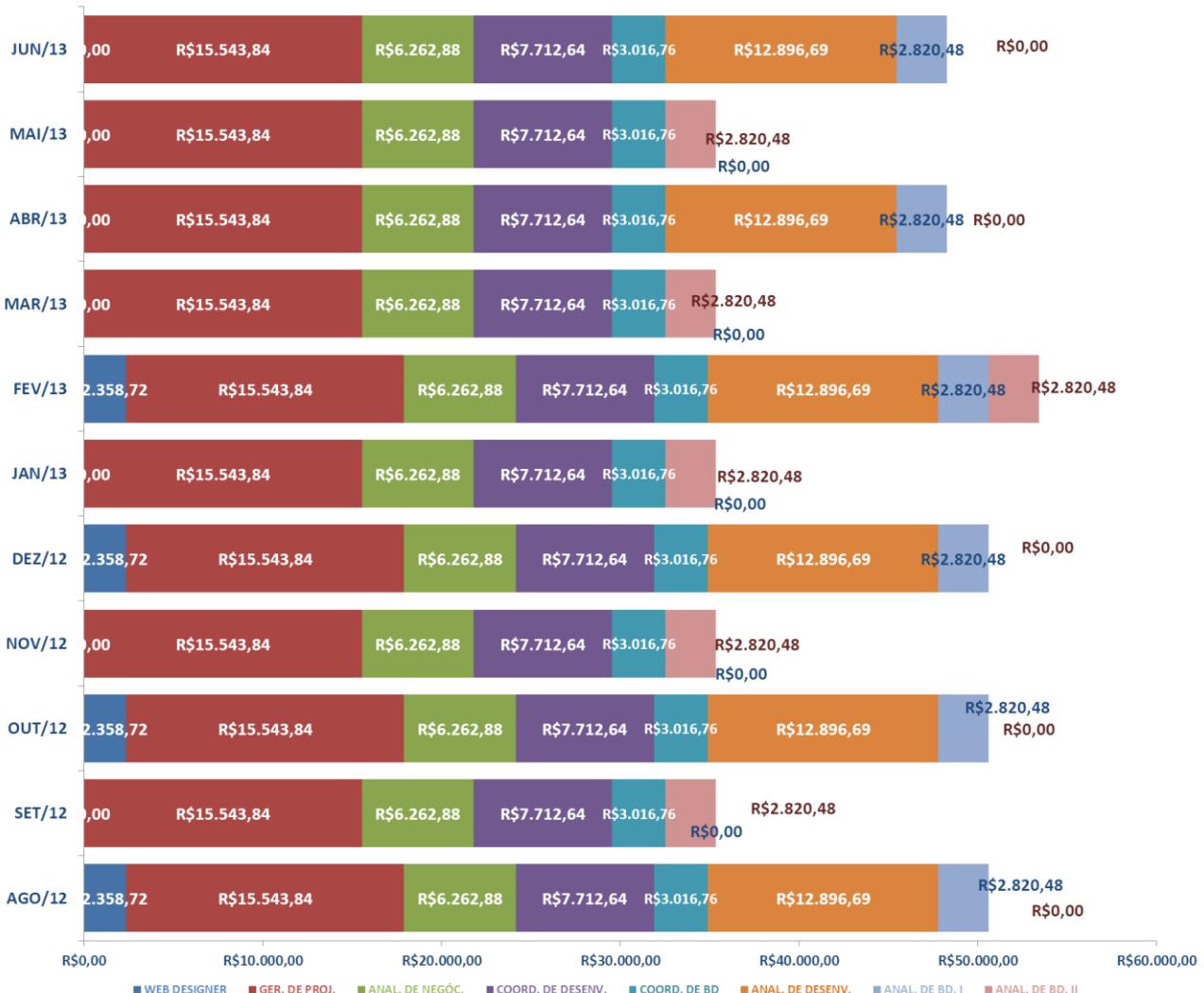
5.10. PROJEÇÃO DE CUSTOS – VISÃO DE ENCARGOS/IMPOSTOS.



5.11. CUSTO POR CARGO HORA MÊS

MESES	WEB DESIGNER	GER. DE PROJ.	ANAL. DE NEGÓC.	COORD. DE DESENV.	COORD. DE BD	ANAL. DE DESENV.	ANAL. DE BD. I	ANAL. DE BD. II	TOTAL
AGO/12	R\$2.358,72	R\$15.543,84	R\$6.262,88	R\$7.712,64	R\$3.016,76	R\$12.896,69	R\$2.820,48	R\$0,00	R\$50.612,01
SET/12	R\$0,00	R\$15.543,84	R\$6.262,88	R\$7.712,64	R\$3.016,76	R\$0,00	R\$0,00	R\$2.820,48	R\$35.356,60
OUT/12	R\$2.358,72	R\$15.543,84	R\$6.262,88	R\$7.712,64	R\$3.016,76	R\$12.896,69	R\$2.820,48	R\$0,00	R\$50.612,01
NOV/12	R\$0,00	R\$15.543,84	R\$6.262,88	R\$7.712,64	R\$3.016,76	R\$0,00	R\$0,00	R\$2.820,48	R\$35.356,60
DEZ/12	R\$2.358,72	R\$15.543,84	R\$6.262,88	R\$7.712,64	R\$3.016,76	R\$12.896,69	R\$2.820,48	R\$0,00	R\$50.612,01
JAN/13	R\$0,00	R\$15.543,84	R\$6.262,88	R\$7.712,64	R\$3.016,76	R\$0,00	R\$0,00	R\$2.820,48	R\$35.356,60
FEV/13	R\$2.358,72	R\$15.543,84	R\$6.262,88	R\$7.712,64	R\$3.016,76	R\$12.896,69	R\$2.820,48	R\$2.820,48	R\$53.432,49
MAR/13	R\$0,00	R\$15.543,84	R\$6.262,88	R\$7.712,64	R\$3.016,76	R\$0,00	R\$0,00	R\$2.820,48	R\$35.356,60
ABR/13	R\$0,00	R\$15.543,84	R\$6.262,88	R\$7.712,64	R\$3.016,76	R\$12.896,69	R\$2.820,48	R\$0,00	R\$48.253,29
MAI/13	R\$0,00	R\$15.543,84	R\$6.262,88	R\$7.712,64	R\$3.016,76	R\$0,00	R\$0,00	R\$2.820,48	R\$35.356,60
JUN/13	R\$0,00	R\$15.543,84	R\$6.262,88	R\$7.712,64	R\$3.016,76	R\$12.896,69	R\$2.820,48	R\$0,00	R\$48.253,29
	R\$9.434,88	R\$170.982,24	R\$68.891,68	R\$84.839,04	R\$33.184,32	R\$77.380,16	R\$16.922,88	R\$16.922,88	R\$478.558,08

5.12. VISÃO GRÁFICA – CARGO HORA MÊS



Dados retirados do site:

Versão: 2.7.1

<http://info.abril.com.br/professional/salarios/>

<http://forum.wmonline.com.br/topic/236032-mercado-e-salario-do-web-designer/>

5.5. PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Planejar significa traçar um plano, programar, projetar. E o planejamento financeiro significa, tanto para pessoas como para empresas, estabelecer e seguir uma estratégia, visando atingir objetivos. Essa estratégia pode ser voltada para curto, médio ou longo prazo. Toda empresa, para progredir em longo prazo, precisa ter um foco ou um objetivo. Assim também o indivíduo precisa saber antecipadamente as metas que pretende atingir.

No mercado competitivo de hoje, produzir e vender bem não é mais suficiente, há necessidade de controlar com segurança as finanças do empreendimento. Isso demanda uma metodologia capaz de gerar informações de qualidade e em tempo hábil para as tomadas de decisão. De conteúdo altamente prático, o planejamento financeiro fornece aos interessados um conjunto homogêneo de conhecimentos que se mostra tão importante quanto decisivo para o melhoramento do desempenho financeiro das empresas.

O planejamento financeiro, através de um conjunto de ações, controles e procedimentos, possibilita, entre outras coisas, montar um orçamento, acompanhar as contas, saber se há sobra ou falta de recursos, tomar providências para nivelar o orçamento, no caso de falta, fazer investimentos, no caso de sobra de recursos.

O conhecimento perfeito das disponibilidades ou faltas de recursos, permite o melhor gerenciamento, ou seja, buscar recursos ou fazer investimentos, adiar compromissos, antecipar projetos, montar um orçamento visando a solução de problemas, planejar investimentos, antecipar-se aos problemas, não ser pego de surpresa, montar um planejamento visando atingir metas. Especialmente devido ao fato de que o mercado financeiro tornou-se nas últimas décadas mais dinâmico e complexo.

Em resumo, um planejamento financeiro bem feito é indispensável à vida das pessoas e das empresas porque possibilita saber, com antecedência, que caminhos estão sendo trilhados, visando maximizar os resultados econômico-financeiros. Isso trás tranquilidade e menos estresse à vida das pessoas.

6. TENDÊNCIAS E RISCOS DO MERCADO – VISÃO PRODUTO SISTEMA

6.1. CRESCIMENTO DO MERCADO E SEUS RISCOS

O mercado de alimentação fora de casa deve crescer praticamente duas vezes mais do que a taxa de expansão do Produto Interno Bruto (PIB)¹² no ano de 2010, estimada em 7%. Essa é a expectativa do diretor executivo da Associação Nacional de Restaurantes (ANR)¹³. A estimativa é de que o faturamento do setor cresça em média de 13%.

No primeiro semestre de 2009, o faturamento bruto dos restaurantes registrou queda de 4% na comparação com a média de 2008, enquanto as redes independentes (não vinculadas a uma marca de franquia) tiveram um aumento de 9,7%, e as redes de franquias, de 8,5%. Este ano, segundo a ANR, está sendo melhor do que o ano passado para todos os segmentos desse setor.

Investimentos: Segundo pesquisa da Associação Nacional de Restaurantes (ANR) realizada no segundo semestre de 2009, 94,4% dos empresários do setor estavam ampliando os investimentos no período 2009-2010. De acordo com o diretor-executivo da ANR, Roberto Lyra¹⁴, a profissionalização tem sido uma preocupação constante do setor, tendo em vista a Copa do Mundo e as Olimpíadas.

Tais dados evidenciam que os empresários do setor da alimentação investem cada vez mais em profissionalização, infraestrutura e gestão empresarial. Este quadro reflete a necessidade de benefícios e fomento ao setor.

De acordo com o presidente da ANR, Claudio Miccieli¹⁵, esse dado revela a constante necessidade dos empresários do setor de investirem em seus negócios para se mantiver competitivos.

Do total de 2.517 pontos de venda englobados pelo estudo, 88,2% estão investindo em reformas, 85,3% em equipamentos, e 73,5% em novas instalações.

¹² O produto interno bruto (PIB) representa a soma (em valores monetários) de todos os bens e serviços finais produzidos numa determinada região (quer sejam países, estados ou cidades), durante um período determinado (mês, trimestre, ano, etc). O PIB é um dos indicadores mais utilizados na macroeconomia com o objetivo de mensurar a atividade econômica de uma região.

¹³ A Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (ABRASEL) é uma associação de restaurantes, bares e empresas de entretenimento do Brasil criada em 1986. A entidade atua na organização de padrões de atendimento e desenvolvimento da atividade realizada em bares e restaurantes e na promoção do código de ética por ela desenvolvida.

¹⁴ Roberto Tavares de Lira (Recife, 19 de maio de 1902 — Rio de Janeiro, 28 de outubro de 1982) foi um advogado, promotor de justiça, professor, jurista e político brasileiro.

¹⁵ Diretor da rede de fast foods Giraffas.

Além disso, os investimentos na profissionalização do setor têm crescido. Atualmente 94% dos restaurantes utilizam software de gestão, 75% têm cadastro de clientes e 89% realizam pesquisa de satisfação com seus clientes.

Não bastasse estas despesas, os restaurantes ainda investem em serviços de consultorias. A pesquisa aponta que 81% dos restaurantes utilizam os serviços de consultorias terceirizadas. No universo de entrevistados, 62,07% contratam uma consultoria técnica; outros 62,07%, uma consultoria tributária; e 65,52%, jurídica.

Abre e fecha: Segundo dados da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes – Abrasel¹⁶, uma média de 150 bares e restaurantes abrem por ano e, em torno de, 100 acabam fechando as portas.

Falta de incentivos em SP: O estado paulista sofre com as leis severas e com a falta de apoio governamental. Enquanto na média brasileira 18,8% das empresas declararam um faturamento anual acima de 1,32 até 2,4 milhões de reais, em São Paulo este percentual cresce para 28%. O resultado é que o estado paga muito mais impostos que os demais, no entanto, não desfruta de mais benefícios e incentivos por parte do governo.

Segundo o Presidente da Associação, isso acontece em virtude das constantes adaptações, investimentos e mudanças que o mercado exige das empresas do setor. Na maioria das cidades, a concorrência é acirrada e os empresários sofrem com a constante necessidade de investimentos.

6.1.1. EMPREENDEDORISMO E TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

No mundo empresarial, podemos citar alguns exemplos do que seja um empreendedor: Pode ser aquela pessoa que abre uma empresa, qualquer que seja pessoas que compram uma empresa e coloca nelas suas inovações e implementações; agregando assim valor ao produto e consequentemente aumentando sua produtividade; assumindo os riscos, com sua forma de vender, administrar, fabricar, distribuir e comprar os produtos inovando na forma de fazer propaganda em seus produtos e serviços, agregando novos valores.

Com todas estas expectativas que TI transmite para as empresas, tivemos certeza da necessidade deste projeto traduzir os nossos anseios, pois paralelamente com a absorção das práticas passadas por nossos Professores ainda tivemos esta expansão mercadológica desta ferramenta indispensável para as empresas nos dias de hoje.

¹⁶ A Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (ABRASEL) é uma associação de restaurantes, bares e empresas de entretenimento do Brasil criada em 1986. A entidade atua na organização de padrões de atendimento e desenvolvimento da atividade realizada em bares e restaurantes e na promoção do código de ética por ela desenvolvida

Ter um departamento de TI bem estruturado e utilizando das melhores práticas em qualidade e eficiência propicia ao empreendedor a possibilidade de acertos e de decisões estratégicas mais assertivas, contudo não basta ter toda esta eficiência, temos a necessidade de saber gerenciar este emaranhado de proficiências que nos atuam mais variáveis níveis das organizações, e sem este conhecimento que nos foram aplicados, não ousaríamos, a sequer iniciar desafio tão complexo no começo e tão prazeroso nesta reta final, pois trouxeram a possibilidade de determinarmos o quanto é possível ousar sem ter a temeridade de se perder na caminhada do saber fazer, quando fazer e porque fazer, com isto o desenvolvimento deste projeto se fez de forma tranquila e atingimos os objetivos necessários à grandeza da perspectiva que tínhamos no inicio deste curso, com as possibilidades que vemos neste termo de projeto.

6.2. NÚMEROS DO SETOR NO BRASIL.

Dois milhões de estabelecimentos é o número estimado entre restaurantes e lanchonetes fast food no Brasil.

- ✓ 6 milhões de pessoas são empregadas pelo setor;
- ✓ R\$ 65,2 bilhões foram movimentados no ano de 2009;
- ✓ O setor de bares e restaurantes representa 2,4% do PIB (Produto Interno Bruto);
- ✓ O setor gera cerca de 8% dos empregos diretos no Brasil, o que equivale a 6 (seis) milhões de vagas;
- ✓ O setor de bares e restaurantes é a única atividade que existe em todas as cidades do Brasil, inclusive em vilarejos;

De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)¹⁷, o brasileiro gasta 25% de sua renda com alimentação fora do lar e esse valor deve chegar a 30% até 2012.

6.3. NÚMEROS DO SETOR EM SÃO PAULO.

A cidade de São Paulo tem aproximadamente 55 mil estabelecimentos, sendo 12,5 mil restaurantes (52 tipos de cozinhas) 500 churrascarias, 250 restaurantes japoneses, 15 mil bares, 2 mil casas noturnas, 3.200 padarias (10,4 milhões de pãezinhos por dia e 7.200 por minuto), 1.500 pizzarias (1 milhão de pizzas por dia, 720 por minuto), e 2 mil deliveries. Cerca de 20% são vegetarianos, em torno de 60 casas.

- ✓ Na Grande São Paulo funciona aproximadamente 70 mil bares e restaurantes;
- ✓ No Estado de São Paulo funcionam cerca de 140 mil bares e restaurantes;

¹⁷ O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística ou IBGE é uma fundação pública da administração federal brasileira criada em 1934 e instalada em 1936 com o nome de Instituto Nacional de Estatística; seu fundador e grande incentivador foi o estatístico Mário Augusto Teixeira de Freitas. O nome atual data de 1938. A sede do IBGE está localizada na cidade do Rio de Janeiro.

- ✓ O setor de bares, restaurantes e similares é o maior gerador de empregos na capital paulista; Estima-se que o setor empregue 780 mil pessoas, com alta rotatividade.

Cerca de 60% dos trabalhadores são da região Norte e Nordeste.

Nos finais de semana, o movimento aumenta de 50% ao dobro do público normal na maioria dos estabelecimentos.

Na cidade de São Paulo, os bares e restaurantes são responsáveis por 58,5% do total de pontos de vendas de bebidas, sendo que 54% desse total são representados por bares em geral e 4,5% por restaurantes puros.

Fontes:

- Associação Brasileira de Bares e Restaurantes – Abrasel.

Fonte: <http://wordbrasil.wordpress.com/>

6.4. ESTUDO SOBRE PORTABILIDADE DE RESTAURANTES WEBS

A pesquisa da GS&MD Gouvêa de Souza¹⁸ ouviu 1.016 pessoas em quatro capitais brasileiras: São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre (RS) e Recife (PE). Entre os entrevistados, 66% disseram fazer refeições em super e hipermercados, 61% em padarias, 55% em restaurantes de rede e 44% em restaurantes independentes. Durante a semana, o principal motivo apontado para comer fora de casa é o trabalho. Já no fim de semana, 53% do universo pesquisado frequentam restaurantes por lazer, e 39%, por prazer.

Foi constatado que, durante a semana, o gasto médio para almoçar é de R\$ 19,30. Em 2010 esse índice estava em R\$ 14,80. Já durante o fim de semana, o gasto médio no almoço caiu de R\$ 37,20 para R\$ 30,50.

O estudo também apontou menor deslocamento e menor tempo de permanência nos restaurantes durante a semana. São Paulo foi à cidade pesquisada onde menos tempo as pessoas ficam dentro dos estabelecimentos: cerca de 30 minutos. A média nacional, que em 2010 era de 40 minutos, este ano ficou em 35. Nos fins de semana os deslocamentos são maiores e se gasta mais por conta de ocasiões especiais. Já no decorrer da semana, o vale-refeição limita os gastos dos trabalhadores.

¹⁸ Gouvêa de Souza tem sido reconhecida pelo mercado como especialista em varejo, marketing e distribuição. Com uma plataforma completa de produtos e serviços, oferece conteúdo e conhecimento de alto nível para ajudar empresas de todos os segmentos a desenvolver as melhores estratégias de atuação no mercado de consumo. Em suas atividades de Consultoria, Treinamento & Desenvolvimento, Inteligência de Mercado e Desenvolvimento de Negócios, traz análises, estudos, projeções, visões, insights, tendências e conhecimentos práticos que contribuem para a expansão e o amadurecimento das principais empresas do país e, consequentemente, do mercado varejista brasileiro.

Com isso identificamos que com o tempo curto dos clientes a facilidade de acesso a um sistema on-line que viabiliza um fácil cardápio e logístico moderno e gerenciado por um processo rápido e de qualidade faz com que a oportunidade de mercado seja aproveitada.

6.5. MERCADOS DIFERENCIADOS E APLICAÇÃO DE SISTEMAS

Pequenas empresas estão entrando no mercado da alimentação saudável, já que esse ramo tem se mostrado bastante promissor para o ano de 2012. Nesse setor, para 2014 a previsão é de que haja uma movimentação de mais de U\$21 bilhões no Brasil.

Para esse ano existe a expectativa que o mercado cresça ainda 30%. A explicação para esse crescimento, segundo o consultor de mercado Paulo Ancona, tem sido o aumento no número que pessoas que procuram uma alimentação mais saudável.

De acordo com uma pesquisa 28% de Brasileiros pretende aderir ao vegetarianismo, o que leva o Brasil ao segundo lugar entre os países onde mais cresce o número desse público, o que garante crescimento nesse mercado.

Com uma visão idealista o sistema de gerenciamento pode ser aplicado a novas tendências de mercado, nosso sistema tem a ideia de controle de clientes e identificação de suas preferencias, no caso de vegetarianos temos um pré-cadastro registrado no sistema para aplicação e envio de promoções direcionadas ao publico correto.

Além de aplicar uma imagem de mercado excelente, visando características de divulgação utilizadas atualmente, como o boca a boca, pois cliente satisfeito gera mais clientes.

6.6. RISCOS E CONCORRÊNCIAS

O avanço do comércio eletrônico já engloba o setor de restaurantes. De sites que permitem fazer reservas de restaurantes a sistemas para a compra de serviços de entrega inteiramente pela internet ou dispositivo móvel, este segmento já atraiu os olhos de gigantes do comércio eletrônico. O site de compras coletivas Peixe Urbano¹⁹, por exemplo, adquiriu neste ano dois portais voltados para esta área: o sistema de delivery on-line “O Entregador” e o portal de reservas de restaurantes “Zuppa”²⁰.

¹⁹ Peixe Urbano é um site brasileiro de compra coletiva destinado para serviços locais. A primeira cidade em que o Peixe Urbano esteve presente foi Rio de Janeiro seguido de São Paulo. Hoje está presente nas principais capitais do Brasil. A empresa foi fundada em Novembro de 2009. O portal já está na Argentina, no México e no Chile e já contém mais de 16 milhões de usuários, e com mais de 100 milhões em faturamento por ano.

²⁰ Site para reserva de espaço em restaurantes conveniados.

Quem trabalha neste mercado há mais tempo, como é o caso do site de delivery iFOOD²¹, já tem ideia do potencial do mercado. Lançado no ano passado, o sistema atende mais de 850 restaurantes e movimentou, apenas no primeiro bimestre deste ano, R\$ 1,5 milhão em pedidos para restaurantes de delivery no Rio e em São Paulo, principalmente.

O site espera fechar o ano com 30 mil clientes em sua base de cadastros e uma movimentação mensal de R\$ 3,9 milhões em compras.

O modelo de negócios da iFOOD é simples: o restaurante paga uma taxa de R\$ 79 por mês para ser cadastrado na plataforma, que permite ao cliente encontrar os restaurantes mais próximos de sua área. No mesmo site, o cliente consegue fechar a compra e receber um retorno do tempo médio de espera. Os pedidos são transmitidos para uma impressora, fornecida pela iFOOD, que fica instalada na cozinha do próprio restaurante. O site cobre hoje 35% do município do Rio de Janeiro e pretende expandir a plataforma para todo o Brasil até 2015.

No Peixe Urbano, a aposta é usar a base de escritórios locais para impulsionar a venda de serviços pela internet. Afinal de contas, os restaurantes estão entre os principais parceiros que lançam ofertas nos sites de compras coletivas. Segundo pesquisa da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), o segmento nacional de delivery movimentou, em 2011, R\$ 8 bilhões, o que representou um crescimento de 10% se comparado ao ano anterior.



Nosso sistema tem uma visão inovadora, porém utilizando conceitos de qualidade e propostas de mercado existentes, seguindo essas oportunidades a melhora

²¹ iFood desenvolveu um sistema inovador via delivery pela internet sem complicações. Acesso a uma ampla base de restaurantes.

de plataformas de gerenciamento de sistema para restaurantes e procura de clientes on-line têm de maneira mais simples e fácil de ser adquirida como meta de alcance para os módulos desenvolvidos.

O sistema tem como proposta inicial dar base ao negócio e com a continuidade de estudos e projeção de negócio a melhoria dos módulos para cada plataforma e necessidades do negócio vai ser feita e refeita até o alcance de sanar os buracos e processos a serem traçados.

Lembrando que a meta não é fazer com que o cliente perca sua referência e conhecimento sobre sua clientela, mas sim aplicar um novo modelo de gestão de forma a rapidez em atendimento e informações disponibilizadas ao cliente seja de excelência, entretanto demandando ao cliente a oportunidade de atribuir o seu valor de cliente ao restaurante pelo seu linha de sistema on-line e conhecimento de tendências.

6.7. PONTOS BÁSICOS E LUCRATIVIDADE

Para lucrar, crescer e conquistar novos clientes é preciso inovar como nunca. Além, é claro, de estar atento a itens como qualidade dos produtos, limpeza do local e serviço eficiente.

"Dificilmente uma pessoa volta a um restaurante se algo não a agrada à primeira visita", alerta Batista Gigliotti²², consultora de franquias.

De acordo com a consultora alguns aspectos do negócio podem ser implantados para atrair clientes e aumentar a fidelização.

6.7.1. CARDÁPIO

Em um estabelecimento por quilo, em que as opções são parecidas, uma forma de inovar é nos complementos, por exemplo, na sobremesa e no café. Visitar a concorrência para conhecer suas inovações e, então, fazer de modo diferente também é recomendado.

6.7.2. SERVIÇO

De acordo com a pesquisa, durante a semana, de cada 10 refeições fora de casa 7 acontecem no almoço. A dica aqui é não desperdiçar tamanha audiência. Para o empreendedor, isso significa atenção redobrada com o atendimento, item que é o segundo determinante na escolha de um restaurante, atrás apenas da limpeza.

É importante investir em maneiras alternativas de entregar o produto. Se o dono do estabelecimento percebe que há demanda, pode optar pelo delivery e

²² Profissional conceituada no ramo de consultorias e planejamento de invocações web.

Versão: 2.7.1

também disponibilizar embalagens personalizadas para que as pessoas possam levar a comida que sobrou na mesa. É importante, ainda, aceitar todas as bandeiras de cartões e os tíquetes de alimentação.

6.7.3. GERENCIAMENTO

Aponta o presidente da Fran Systems²³. Outro ponto crítico é fazer um controle rigoroso de estoque, o que evita desperdícios e aumenta a produtividade da casa. Com isso, gera-se um ciclo: menos desperdício, mais dinheiro - com margens de lucro maiores, que poderão ser revertidas em melhorias. A qualificação da mão de obra do restaurante também merece atenção.

7. CRONOGRAMA DO PROJETO.

²³ A Fran Systems foi criada em 24 de março de 2003 para auxiliar os empreendedores a realizar o desejo de ter seu próprio negócio ou mesmo de encontrar as soluções mais adequadas para a expansão de suas empresas.

7.1 CRONOGRAMAS DE MONITORAMENTO E CONTROLE DO PROJETO

Controlar o cronograma é o processo de monitoramento do andamento do projeto para a atualização do seu progresso e gerenciamento das mudanças feitas na linha de base do cronograma. O controle do cronograma é um componente do processo Realizar o controle integrado de mudanças.

O controle do cronograma está relacionado à:

- ✓ Determinação da situação atual do cronograma do projeto;
- ✓ Influência nos fatores que criam mudanças no cronograma;
- ✓ Determinação de que o cronograma do projeto mudou;
- ✓ Gerenciamento das mudanças reais que ocorrem;

7.1.1. TABELA MONITORAMENTO E CONTROLE DO PROJETO

CRONOGRAMA DE MONITORAMENTO E CONTROLE DO PROJETO					
ENTRADAS		FERRAMENTAS E TÉCNICAS		SAÍDAS	
1	Plano de Gerenciamento do Projeto	1	Análise do desempenho	1	Medições de desempenho do trabalho
2	Cronograma do Projeto	2	Análise de Variação	2	Atualizações de processos organizacionais
3	Informações sobre o desempenho do trabalho	3	Análise do cenário "E-se"	3	Solicitações de Mudança
4	Ativos de Processos organizacionais	4	Nivelamento dos recursos	4	Atualizações do plano de gerenciamento do projeto
		5	Ajuste de antecipação e esperas	5	Atualização dos documentos do projeto
		6	Compressão de Cronogramas		
		7	Ferramentas de elaboração de cronograma		

7.2. CRONOGRAMAS DE PLANEJAMENTO DE PROJETO

A revisão e a manutenção de um cronograma realista continuam sendo executada durante todo o projeto à medida que o trabalho progride, o plano de gerenciamento do projeto muda e a natureza dos eventos de riscos evoluí.

7.2.1. TABELA PLANEJAMENTO DE PROJETO

CRONOGRAMA DE PLANEJAMENTO DO PROJETO					
ENTRADAS		FERRAMENTAS E TÉCNICAS		SAÍDAS	
1	Lista de Atividades	1	Análise de rede do cronograma	1	Cronograma do projeto
2	Atributos das atividades	2	Método da caminho críticos	2	Linha de base do cronograma
3	Diagramas de rede do cronograma do projeto	3	Método da corrente crítica	3	Dados do cronograma
4	Requisitos de recursos das atividades	4	Nivelamento dos recursos	4	Atualizações dos documentos do projeto
5	Calendário dos recursos	5	Análise do cenário "E-se"		
6	Estimativas de duração das atividades	6	Compressão de Cronogramas		
7	Declaração do escopo do projeto	7	Ferramentas de elaboração de cronograma		

7.3. CRONOGRAMAS DE PLANEJAMENTO DE ATIVIDADES

Esses pacotes são tipicamente decompostos em componentes menores chamados atividades que representam o trabalho necessário para completar o pacote

de trabalho. As atividades proporcionam uma base para estimativa, desenvolvimento do cronograma, execução e monitoramento e controle do trabalho do projeto. Implícitos neste processo estão à definição e o planejamento das atividades de desenvolvimento do cronograma de tal modo que os objetivos do projeto sejam alcançados.

7.3.1. TABELA DE PLANEJAMENTO DE ATIVIDADES

CRONOGRAMA DE PLANEJAMENTO DE ATIVIDADES					
ENTRADAS		FERRAMENTAS E TÉCNICAS			SAÍDAS
1	Linha de Base de Escopo	1	Decomposição	1	Lista das atividades
2	Ativos de processos organizacionais	2	Planejamento de Ondas Sucessivas	2	Atributos de Atividades
		3	Modelos	3	Lista dos marcos
		4	Opinião Especializada		

7.4. CRONOGRAMAS DE PLANEJAMENTO DE ESTIMATIVA DE CUSTOS

Fontes de entradas de informações são derivadas das saídas dos processos do projeto em outras áreas de conhecimento. Após serem recebidas, todas essas informações ficarão disponíveis como entradas para os três processos de gerenciamento dos custos.

Os custos são estimados para todos os recursos que serão cobrados do projeto. Isso inclui, mas não se limita a mão de obra, materiais, equipamentos, serviços e instalações, assim como categorias especiais como provisão para inflação ou custos de contingências. Uma estimativa de custo é uma avaliação quantitativa dos custos prováveis dos recursos necessários para completar a atividade.

7.4.1. TABELA PLANEJAMENTO DE ESTIMATIVA DE CUSTOS

CRONOGRAMA DE PLANEJAMENTO DE ESTIMATIVA DE CUSTOS					
ENTRADAS		FERRAMENTAS E TÉCNICAS			SAÍDAS
1	Linha de base do escopo	1	Opinião Especializada	1	Estimativas de custos das atividades
2	Cronograma do projeto	2	Estimativa Análoga	2	Base de Estimativas
3	Plano de Recursos Humanos	3	Estimativa paramétrica	3	Atualizações dos documentos do projeto
4	Registros dos riscos	4	Estimativa "Bottom-Up"		
5	Ativos de processos organizacionais	5	Estimativa de três pontos		
		6	Análise de reservas		
		7	Custo da qualidade		
		8	Software de Estimativa de gerenciamento de projeto		
		9	Análise de Proposta do Fornecedor		

7.5. CRONOGRAMAS DE PLANEJAMENTO DE QUALIDADE

Planejar a qualidade é o processo de identificação dos requisitos e/ou padrões de qualidade do projeto e do produto, além da documentação de como o projeto demonstrará a conformidade. O planejamento da qualidade deve ser realizado em paralelo com os outros processos de planejamento do projeto. Por exemplo, modificações propostas no produto para atender aos padrões de qualidade identificados

podem exigir custos ou ajustes nos cronogramas e uma análise de riscos detalhada dos seus impactos nos planos.

As técnicas de planejamento da qualidade aqui analisadas são as usadas com maior frequência nos projetos. Existem muitas outras que podem ser úteis em determinados projetos ou em algumas áreas de aplicação.

7.5.1. TABELA DE PLANEJAMENTO DE QUALIDADE

CRONOGRAMA DE PLANEJAMENTO DE QUALIDADE								
ENTRADAS			FERRAMENTAS E TÉCNICAS			SAÍDAS		
1	Linha de base do escopo	1	Análise de Custo-Benefício			1	Plano de gerenciamento de qualidade	
2	Registro de Partes Interessadas	2	Custo de Qualidade			2	Métricas de Qualidade	
3	Linha de base de Desempenho de custos	3	Gráficos de Controle			3	Listas de verificação da qualidade	
4	Linha de Base de Cronograma	4	BenchMarking			4	Planos de melhoria da qualidade	
5	Registro de Riscos	5	Projeto de Experimentos			5	Planos de melhoria de processos	
6	Ativos de processos organizacionais	6	Amostragem de Estatística			6	Atualização dos documentos do projeto	
		7	Elaboração de Fluxogramas					
		8	Metodologias proprietárias de gerenciamento de qualidade					
		9	Ferramentas adicionais de planejamento da qualidade					

7.6. CRONOGRAMAS DE PLANEJAMENTO DE DETERMINAÇÃO DE CUSTOS E ORÇAMENTO

Determinar o orçamento é o processo de agregação dos custos estimados de atividades individuais ou pacotes de trabalho para estabelecer uma linha de base dos custos autorizada.

Essa linha de base inclui todos os orçamentos autorizados, mas exclui as reservas de gerenciamento. Os orçamentos do projeto compõem os recursos financeiros autorizados para executar o projeto. O desempenho dos custos do projeto será medido em relação ao orçamento autorizado.

7.6.1. TABELA DE PLANEJAMENTO DE DETERMINAÇÃO DE CUSTOS E ORÇAMENTO

CRONOGRAMA DE PLANEJAMENTO DE DETERMINAÇÃO DE CUSTOS E ORÇAMENTO								
ENTRADAS			FERRAMENTAS E TÉCNICAS			SAÍDAS		
1	Estimativa de custos da atividade	1	Agregação de custos			1	Linha de base do desempenho de custos	
2	Bases de estimativas	2	Análise das reservas			2	Requisitos dos recursos financeiros do projeto	
3	Linha de Base do escopo	3	Opinião Especializada			3	Atualizações nos documentos do projeto	
4	Cronograma do projeto	4	Relações Históricas					
5	Calendários de recursos	5	Reconciliação do limite de recursos financeiros					
6	Contratos							
7	Ativos de processos organizacionais							

7.7. ORIENTAR E GERENCIAR A EXECUÇÃO DO PROJETO – INTEGRAÇÃO

Orientar e gerenciar a execução do projeto é o processo de realização do trabalho definido no plano de gerenciamento do projeto para atingir os objetivos. Essas atividades incluem, mas não estão limitadas a:

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

- ✓ Executar as atividades para realizar os objetivos do projeto;
- ✓ Criar as entregas do projeto;
- ✓ Formar, treinar e gerenciar os membros da equipe designados para o projeto;
- ✓ Obter, gerenciar e usar recursos, inclusive materiais, ferramentas, equipamentos e instalações;
- ✓ Programar os padrões e os métodos planejados;
- ✓ Estabelecer e gerenciar os canais de comunicação do projeto, tanto externos como internos à equipe do projeto;
- ✓ Gerar dados do projeto, tais como custo, cronograma, progresso técnico e da qualidade e informações sobre o andamento do projeto para facilitar previsões;
- ✓ Emitir solicitações de mudanças e adaptar mudanças aprovadas no escopo do projeto, planos, e ambiente;
- ✓ Gerenciar riscos e programar atividades de resposta a riscos;

Gerenciar vendedores e fornecedores e Coletar e documentar lições aprendidas e programar as atividades de melhorias nos processos aprovados.

O gerente de projetos, juntamente com a equipe do projeto, orienta o desempenho das atividades planejadas e gerencia as diversas interfaces técnicas e organizacionais que existem dentro do projeto.

O processo Orientar e gerenciar a execução do projeto é diretamente afetado pela área de aplicação do projeto. Entregas são produzidas como saídas de processos realizados para completar o trabalho planejado e agendado no plano de gerenciamento do projeto. As informações sobre o desempenho do trabalho e a situação atual de finalização das entregas e o que já foi alcançado, são coletadas como parte da execução do projeto e são alimentadas no processo de relatório de desempenho.

As informações sobre o desempenho do trabalho serão utilizadas também como entrada no grupo de processos de monitoramento e controle. Orientar e gerenciar a execução do projeto também requer a implementação de mudanças aprovadas, incluindo:

Ação corretiva. Orientação documentada para que o trabalho do projeto seja executado de modo que seu desempenho futuro esperado fique de acordo com o plano de gerenciamento.

Ação preventiva. Uma orientação documentada para a realização de uma atividade que pode reduzir a probabilidade de consequências negativas associadas aos riscos do projeto.

Reparo de defeito. A identificação documentada formalmente de um defeito em um componente do projeto com a recomendação para reparar o defeito ou substituir completamente o componente.

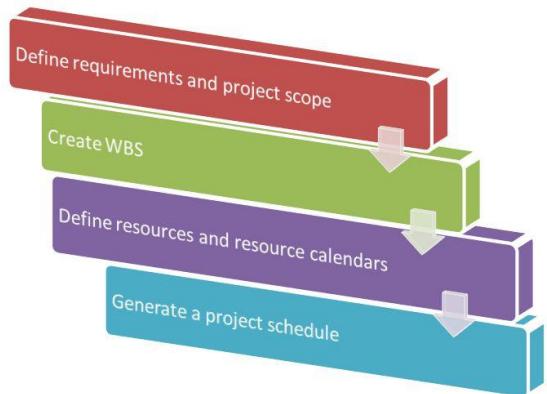
7.7.1. TABELA ORIENTAR E GERENCIAR A EXECUÇÃO DO PROJETO – INTEGRAÇÃO

ORIENTAÇÃO E GERENCIAMENTO A EXECUÇÃO DO PROJETO / INTEGRAÇÃO		
ENTRADAS	FERRAMENTAS E TÉCNICAS	SAÍDAS
1 Plano de Gerenciamento do Projeto	1 Opinião Especializada	1 Entregas
2 Solicitações de Mudanças aprovadas	2 Sistemas de Informações do Gerenciamento de Projetos	2 Informações sobre o Desempenho do Trabalho
3 Fatores Ambientais da Empresa		3 Solicitações de Mudança
4 Ativos de processos organizacionais		4 Atualizações do Plano de Gerenciamento do Projeto
		5 Atualizações dos documentos do Projeto

7.8. PLANEJAMENTOS DE SEQUENCIAS E ATIVIDADES DE CRONOGRAMA

Sequenciar as atividades é o processo de identificação e documentação dos relacionamentos entre as atividades de um projeto. Essas são sequenciadas usando relações lógicas. Cada atividade é marco, com exceção do primeiro e do último são conectados a pelo menos um predecessor e um sucessor.

7.8.1. PROCESSO PLANEJAMENTOS DE SEQUENCIAS E ATIVIDADES DE CRONOGRAMA



O uso de tempo de antecipação ou de espera pode ser necessário nas atividades para dar suporte a um cronograma de projeto realista e executável. O sequenciamento pode ser executado através do uso de software de gerenciamento de projetos ou do uso de técnicas manuais ou automatizadas.

7.8.2. TABELA PLANEJAMENTOS DE SEQUENCIAS E ATIVIDADES DE CRONOGRAMA

PLANEJAMENTO - SEQUENCIAR AS ATIVIDADES E CRONOGRAMA				
ENTRADAS		FERRAMENTAS E TÉCNICAS		SAÍDAS
1	Lista de Atividades	1	Método de diagrama de Precedencia (MDP)	1
2	Atributos de atividades	2	Determinação de Depedencia	2
3	Lista de Macros	3	Aplicação de antecipações e esperas	
4	Declaração de projeto do Escopo	4	Modelos de Diagramas de rede de cronograma	
5	Ativos de processos organizacionais			

8. ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO

8.1. ESTIMATIVA COM DEPRECIAÇÃO

Visando potencializar os gastos com infraestrutura o calculo para projeção dos equipamentos foi realizado por valor dos bens e vida útil, considerando a depreciação anual para evitar gastos excessivos.

ESTIMATIVA DE CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO				
ATIVOS FIXOS	VALOR DO BEM (R\$)	VIDA UTIL (ANOS)	DEPRECIAÇÃO ANUAL	DEPRECIAÇÃO MENSAL
MAQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$41.172	4	R\$10.292	R\$858
MOVEIS E UTENSILIOS	R\$14.850	10	R\$1.485	R\$124
VEICULOS	-	-	-	-
TOTAL	R\$56.022	14	R\$11.777	R\$981

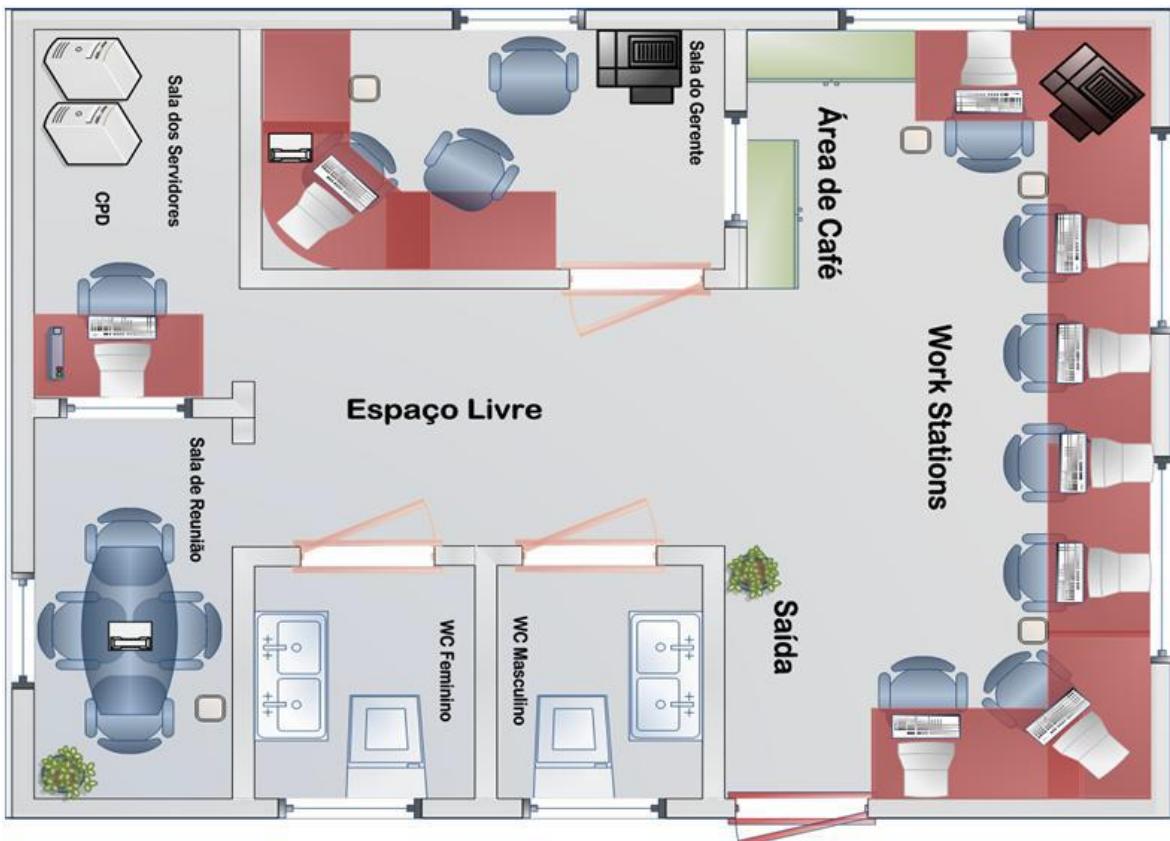
8.2. ESTIMATIVA - FIXO OPERACIONAIS

ESTIMATIVA DE CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS	
DESCRIÇÃO	VALOR DO BEM (R\$)
ALUGUEL	R\$615
CONDOMINIO	R\$159
IPTU	R\$160
MAO DE OBRA + ENCARGOS (MÊS)	R\$422.827
MAO DE OBRA + ENCARGOS (HORA)	R\$368.122
AGUA	R\$70
ENERGIA ELETRICA	R\$890
TELEFONE	R\$765
HONORARIOS DO CONTADOR	R\$298
MANUTENÇÃO EQUIPAMENTOS	R\$915
MATERIAL DE LIMPEZA	R\$90
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	R\$150
SERVIÇOS DE TERCEIROS	-
TOTAL (MÊS)	R\$372.233,87
TOTAL (HORA)	R\$426.939,64

8.3. PLANEJAMENTO DE LOCALIDADE

8.3.1. PLANO OPERACIONAL

Disposição dos móveis nas dependências da empresa.



8.3.2. ARQUITETURA DO ESPAÇO UTILIZADO





TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

9. PLANO DIRETOR OPERACIONAL

9.1. INTRODUÇÃO

Este documento tem por objetivo apresentar o Plano Diretor da Tecnologia da informação da gerencia geral da tecnologia da informação da Infinity Soluções WEB para o período 2011 a 2012. Este plano tem por finalidade detalhar aqueles aspectos da gestão da tecnologia da informação identificados como de maior impacto presente e futuro formando assim processos internos e externos que promovam a capacidade de identificar em tempo todas as falhas na esteira e compreensão de dificuldades que possam ocorrer durante a vivencia da empresa. Sendo eles:

- ✓ Aspectos organizacionais e políticos institucionais.
- ✓ Situação atual de TI
- ✓ Diretrizes de TI
- ✓ Plano de Ação

9.2. ESCOPO

Este documento descreve o Plano Diretor da Tecnologia da Informação (PDTI) da Infinity Soluções relacionando os requisitos técnicos pertinentes, considerando estudos de mercado e concorrência tanto em projetos compartilhados quanto em projetos internos, visando também propostas de melhoria de soluções que possam entrar no mercado em diversos itens e ideias de desenvolvimento.

Estas informações foram colhidas no corpo Gerencial e no Operacional. Este plano tem o prazo de dois anos, devendo ser periodicamente revisado.

9.3. OBJETIVO

Apresentar propostas que permitam a instauração de um processo de melhoria continua dos itens de Hardware, Software, Organização Administrativa e Recursos Humanos da Infinity Soluções WEB.

Apontando a solução de problemas identificados que podem limitar o alcance dos objetivos e metas estabelecidas.

9.4. ASPECTOS ORGANIZACIONAIS E POLÍTICOS INSTITUCIONAIS

9.4.1. A EMPRESA

A finalidade da Infinity Soluções é promover e desenvolver Softwares via WEB facilitando e agilizando processos, além de desenvolver Sites com o intuito de elevar a divulgação de pequenas e médias empresas organizando os processos institucionais



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

envolvidos em processos de suma importância para o andamento e viabilizando maior tempo de concentração de mão de obra.

9.4.2. MISSÃO

A Infinity tem como missão desenvolver, comercializar produtos e serviços destinados a pequenas e médias empresas, otimizando processos e aumentando o fluxo da informação, com as mais novas tecnologias de mercado e qualidade elevada no segmento WEB.

Estudando cada cliente como único visando de formas práticas e bem estruturadas soluções que possam expor processos a validações internas e crescimentos ativos, promovendo a confiança de mercado de seus clientes junto aos seus stakeholders.

9.4.3. VISÃO

A Infinity Soluções tem como visão proporcionar nossos serviços com alta qualidade na região do ABC para pequenas e médias empresas.

Valores da Infinity Soluções:

- ✓ Transparência
- ✓ Cooperação
- ✓ Responsabilidade

10. PLANO DE AÇÃO

10.1. ORGANIZAÇÃO/ADEQUAÇÃO ORGANIZACIONAL

As informações estarão centralizadas nos Gerentes, com uma maior distribuição de responsabilidades.

10.2. SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

Os Sistemas de Informação da Infinity Soluções possuem funcionalidades, desempenho e robustez, mas deverão sempre ser revistos para que haja a atualização das plataformas utilizadas.

10.3. REDE DE INFRA ESTRUTURA TECNOLÓGICA

A Infraestrutura da Infinity Soluções é base para o crescimento da empresa, devendo sempre buscar atualizações para que haja cada vez mais uma expansão dos seus serviços fornecidos.

10.4. BENEFÍCIOS DA IMPLANTAÇÃO DO PDTI

- ✓ Aumento na Segurança e Disponibilidade dos dados e das informações;
- ✓ Aumento da integração entre as áreas internas;
- ✓ Possibilidade de uma adoção de uma política na adoção dos recursos de T.I.



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

11. NORMAS ISO E NBR

A informação é um ativo que possui grande valor para a Infinity Soluções, devendo ser adequadamente utilizada e protegida contra ameaças e riscos.

A adoção de normas ISO e NBR visão aumentar a segurança da informação reduzindo os riscos, falhas e prejuízos que possam comprometer a imagem da empresa e os seus objetivos. Visando que todas as suas informações sejam asseguradas através do CIDAL, Confiabilidade, Integridade, Disponibilidade, Autenticidade e a Legalidade.

11.1. ABNT 11584

Esta norma controlará a segurança dos microcomputadores da empresa em relação ao acesso físico.

11.2. ABNT 12896

Esta norma controlará o gerenciamento das senhas de todos os funcionários da empresa autorizados a acessar as informações.

11.3. NBR ISO/IEC 17799:2005

Esta norma com certeza será a mais importante para a empresa já que ela é reconhecida pela ISO uma organização para o aprimoramento da indústria da informação. Esta norma assegurará os seguintes itens: Segurança Organizacional, Classificando e controlando os ativos de informação, Segurança de Pessoas, Segurança física do ambiente, Controles de Acessos Desenvolvimento de Sistemas e a conformidade.

11.4. POLÍTICA DE SEGURANÇA

11.4.1. APRESENTAÇÃO

A disponibilidade dos recursos tecnológicos, aos profissionais envolvidos no processo funcional, revela a preocupação da direção da Empresa em atingir os objetivos descritos no nosso projeto estratégico.

Como sabemos, esses recursos são limitados e necessitam de orientações aos usuários para que, de fato, o uso seja de acordo com a determinação e interesse da empresa. Para isso, as normas e as regras, aqui apresentadas, para o funcionamento adequado de todo o sistema e, o não cumprimento destas, poderá resultar na imediata restrição ou na proibição da utilização dos recursos.



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

11.4.2. OBJETIVO DA POLÍTICA DE SEGURANÇA

Tem por objetivo implantar a segurança da informação visando a composição básica compreendida por três aspectos básicos, sendo eles:

11.4.3. CONFIDENCIALIDADE

É o aspecto relacionado com o acesso e o uso da informação corporativa. Apenas a pessoa autorizada pode ter acesso à informação a ela designado. Da mesma forma que a sua devida utilização.

11.4.4. DISPONIBILIDADE

Compreende a funcionalidade da informação sempre pronta para o devido e autorizado uso.

11.4.5. INTEGRIDADE

Compreende os controles aplicados na criação e/ou modificação confiável da informação.

12. DICIONÁRIO DE DADOS

12.1. MÓDULO ADMINISTRATIVO

12.2. TABELA FUNCIONÁRIO

		TABELA FUNCIONÁRIO		
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO
PK	Fun_CPF	CPF do funcionário	VarChar	11
FK	Cargo_Nome	Cargo ao qual o funcionário pertence	VarChar	25
	Fun_Nome	Nome do funcionário	VarChar	50
	Fun_Telefone	Telefone do funcionário	VarChar	10
	Fun_RG	RG do funcionário	VarChar	9
	Carteira_de_trabalho	Carteira de trabalho do funcionário	VarChar	17
	CNH	CNH do funcionário	VarChar	11
	Fun_Bairro	Bairro onde o funcionário reside	VarChar	50
	Fun_Rua	Rua onde o funcionario reside	VarChar	50
	Fun_NumEstabelecimento	Numero da residéncia do funcionário	VarChar	5
	Fun_CEP	CEP do funcionário	VarChar	8
	Fun_Cidade	Cidade onde o funcionário reside	VarChar	50
	Fun_Estado	Estado onde o funcionario reside	VarChar	2
	Admissao_Data	Data de admissão	DateTime	-
	Fun_Senha	Senha de acesso ao sistema	VarChar	40
	Fun_Status	Status(empleado ou desligado da empresa)	Int	-
	Fun_Email	E-mail do funcionário	VarChar	50

12.3. TABELA CARGOS

		TABELA CARGOS		
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO
PK	Cargo_Nome	Nome dos cargos existentes	VarChar	25
	SalarioHora	Salario em horas destinado ao funcionário	Money	-
	Nivel_Acesso	Nível de acesso de cada cargo ao sistema	Int	-
	Agrupamento	Agrupamento dos cargos	VarChar	25

12.4. TABELA FÉRIAS DE FUNCIONARIOS

		TABELA FÉRIAS FUNCIONARIO		
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO
FK	Fun_CPF	Identificação do funcionário que entrara em férias	VarChar	11
	FeriasData_Inicio	Data de inicio das férias	DateTime	-
	FeriasData_Fim	Data de término das férias	DateTime	-
	Proventos	Proventos de férias	VarChar	10

12.5. TABELA LOG DE CONTAS

TABELA LOG_CONTAS					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
FK	Fun_CPF	Identificação do funcionário que realizará a alteração	VarChar	11	
	CPF_Alteracao	CPF a ser alterado	VarChar	11	
	Data_Alteração	Data em que foi realizada a alteração	DateTime	-	
	Tipo_Alteração	Define o tipo: habilitação ou desabilitação	VarChar	30	

12.6. TABELA CONTROLE DE ENTRADA E SAIDA DE FUNCIONARIOS

TABELA FUN_CONTROLE_DE_PONTOS					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
FK	Fun_CPF	Identificação do funcionário que terá o ponto registrado	VarChar	11	
	Ponto_Data_Entrada	Registro de entrada do funcionário	DateTime	-	
	Ponto_Data_Saida	Registro de saída do funcionário	DateTime	-	
	Ponto_Almoco_Entrada	Registro de entrada após almoço do funcionário	DateTime	-	
	Ponto_Almoco_Saida	Registro de saída para almoço do funcionário	DateTime	-	

12.7. TABELA FEEDBACK – ATENDIMENTO AO CLIENTE

TABELA FEEDBACK					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Cod_Feedback	Código identificador do feedback	Int Identity	1,1	
FK	Fun_CPF	Identificação do funcionário que realizará o feedback	VarChar	11	
	Assunto	Assunto ao qual o feedback pertence	Int	-	
	Mensagem_Corpo	Mensagem contida no feedback	VarChar	MAX	

12.8. MÓDULO DE FROTA / CONTROLE DE ESTACIONAMENTO

12.9. TABELA DE VEICULOS INTERNOS

TABELA VEICULOS INTERNOS					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Placa	Placa do veículo	VarChar	8	
FK	Fun_CPF(FK)	Identificação do Funcionário que fará uso do veículo	VarChar	11	
	Veiculo_Tipo_Interno	Tipo do veículo (Moto ou carro)	VarChar	10	
	Marca	Marca do veículo	VarChar	20	
	Modelo_Internos	Modelo do veículo	VarChar	30	

12.10. TABELA DE ENTRADA E SAIDA DE VEICULOS

TABELA ENTRADA_E_SAIDA_DE_VEICULOS					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Cod_Log	Número do registro de entrada e saída do veículo	Int Identity	1,1	
FK	Cod_Prisma	Identificação do prisma no carro	Int	-	
FK	Placa	Placa do veículo que efetuou a entrada no estacionamento	VarChar	8	
	VData_Entrada	Horário de entrada do veículo	DateTime	-	
	VData_Saida	Horário de saída do veículo	DateTime	-	

12.11. TABELA DE CONTROLE DE PRISMAS

TABELA PRISMA					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Cod_Prisma	Código Identificador do prisma	Int	-	
FK	Placa	Placa do veículo que está com o prisma	VarChar	8	

12.12. MÓDULO DE RECURSOS HUMANOS / ADMINISTRATIVO

12.13. TABELA DE CLIENTES

TABELA CLIENTES					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Doc_Cliente	Documento identificador do cliente	VarChar	14	
	cli_Nome	Nome do cliente	VarChar	50	
	cli_Bairro	Bairro onde o cliente reside	VarChar	50	
	cli_CEP	CEP do cliente	VarChar	8	
	cli_Cidade	Cidade onde o cliente reside	VarChar	50	
	cli_Estado	Estado onde o cliente reside	VarChar	2	
	cli_Rua	Rua onde o cliente mora	VarChar	50	
	cli_NumEstabelecimento	Numero da residência do cliente	VarChar	5	
	cli_Email	E-mail do cliente	VarChar	50	
	cli_Telefone	Telefone do cliente	VarChar	10	
	cli_Tipo	Diferenciar cliente físico e jurídico	Int	-	

12.14. MÓDULO LOGISTICA / PEDIDOS

12.15. TABELA DE PEDIDOS POR CLIENTES

TABELA PEDIDO_CLIENTE					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Numero_Pedido	Número identificador do pedido	Int Identity	1,1	
FK	Doc_Cliente	Registro identificador do cliente que efetuou o pedido	VarChar	14	
FK	Fun_CPF	Identificador do funcionário que efetivou o pedido	VarChar	11	
FK	Previsao_Entrega	Horário de previsão de entrega	Time	-	
	Quantidade_Por_Dia	Quantidade a ser entregue por dia	Int	-	
	Pedido_Data_Inicio	Data de inicio da entrega	Date/Time	-	
	Pedido_Data_Fim	Data de término da entrega	Date/Time	-	
	Pedido.Tipo	Tipo de pedido (Pedido por telefone ou pessoalmente)	Int	-	
	Pedido_Valor	Valor total do pedido	Money	-	
	Status_Entrega	Status da entrega (Se foi entregue ou está pendente)	Int	-	
	Acomp_Dia	Acompanhamento do pedido pela data	Date/Time	-	
	Tipo_Cliente	Tipo de cliente (Físico ou jurídico)	Int	-	

12.16. TABELA DE PREVISÃO DE ENTREGA

TABELA PREVISÃO_ENTREGA					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Previsao_Entrega	Cadastro das previsões de entrega	Time	-	

12.17. TABELA DE AGENDAMENTOS

TABELA AGENDAMENTOS					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Numero_Agenda	Número identificador do agendamento	Int Identity	1,1	
FK	Reserva_Mesa	Horário para o qual a reserva da mesa foi feita	DateTime	-	
FK	Doc_Cliente	Registro identificador do cliente que realizou a reserva	VarChar	14	
FK	Fun_CPF	Identificador do funcionário que efetuou a reserva	VarChar	11	
	Mesa	Mesa que foi reservada	Int	-	
	Agenda_Data	Data para o qual a reserva foi feita	DateTime	-	

12.18. TABELA DE RESERVAS DE MESAS

TABELA RESERVA_MESA					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Reserva_Mesa	Cadastro de horários já reservados	DateTime	-	

12.19. MÓDULO ESTOQUE

12.20. TABELA ENTRADAS NO ESTOQUE

TABELA ENTRADA DE ESTOQUE					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	NF_Produto	Nota fiscal do produto	VarChar	30	
	TipoCompra	Tipo de compra (Avulso ou em lote)	Int	-	
	N_Lote	Quantidade de lotes	VarChar	30	
FK	For_CNPJ	Identificação do fornecedor do produto	VarChar	14	
FK	Cod_Produto	Identificação do produto que terá entrada efetuada	Int	-	
	Validade	Validade do produto	DateTime	-	
	Pro_Quantidade	Quantidade do produto ou peso total da carga	Int	-	

12.21. TABELA CADASTRO DE FORNECEDORES

TABELA CADASTRO FORNECEDOR					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	For_CNPJ	CNPJ do fornecedor	VarChar	14	
	For_Nome	Nome do fornecedor	VarChar	50	
	For_Rua	Rua onde o fornecedor se localiza	VarChar	50	
	For_Num	Número de estabelecimento do fornecedor	VarChar	5	
	For_Complemento	Complemento para localização do fornecedor	VarChar	50	
	For_Bairro	Bairro onde o fornecedor se localiza	VarChar	50	
	For_Telefone	Telefone do fornecedor	VarChar	10	
	For_Cidade	Cidade onde o fornecedor se localiza	VarChar	50	
	For_Estado	Estado onde o fornecedor se localiza	VarChar	2	
	For_CEP	CEP do fornecedor	VarChar	8	
	For_Email	E-Mail do fornecedor	VarChar	50	

12.22. TABELA CADASTRO DE PRODUTOS

TABELA CADASTRO DE PRODUTO					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Cod_Produto	Código identificador do produto	Int Identity	1,1	
	Pro_Nome	Nome do produto	VarChar	30	
FK	TipoProduto	Tipo do produto a ser cadastrado (ex: Bebidas, frios, etc)	VarChar	30	
	Pro_Quantidade	Quantidade do produto em estoque	Numeric	-	

12.23. TABELA TIPOS DE PRODUTOS

TABELA TIPO_DO_PRODUTO					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	TipoProduto	Tipo de produtos cadastrados (ex: Bebidas, frios, etc)	VarChar	30	

12.24. TABELA INGREDIENTES DE PRATOS

TABELA INGREDIENTE_PRATO					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	ID_Igrediente	Nome do ingrediente	VarChar	50	
FK	Cod_Produto	identificação do protudo que sera usado como ingrediente	Int	-	
FK	ID_Prato	identificação do prato no qual o ingrediente faz parte	Int	-	
	Quantidade	Quantidade do ingrediente para o prato	Int	-	

12.25. TABELA DE CRIAÇÃO DE PRATOS

TABELA PRATOS					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	ID_Prato	Código identificador do prato	Int Identity	1,1	
	Nome_Prato	Nome do prato	VarChar	30	
	Valor_Prato	Valor do prato	Money	-	

12.26. TABELA DE PEDIDOS DE PRATOS

TABELA PEDIDO_PRATO					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	ID_PedidoPrato	Código identificador do pedido	Int Identity	1,1	
FK	ID_Prato	Código identificador do prato que faz parte do pedido	Int	-	
FK	NumeroPedido	Número identificador do pedido do cliente	Int	-	
	Pedido_Quantidade	Número de porções pedidas	Real	-	
	Pedido_Data	Data do pedido	DateTime	-	

12.27. MÓDULO FINANCEIRO

12.28. TABELA DE CADASTRO DE PAGAMENTO

TABELA CADASTRO DE PAGAMENTO					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Num_Conta	Especificação do numero da conta do cliente	Numeric	-	
FK	ID_Doc	Identificação do documento	Int	-	
	Num_Banco	Nomenclatura do banco	Int	-	
	Num_Agencia	Identificação do numero da agência bancária	Int	-	
FK	Cod_Banco	Identificação do numero da código bancário	Int	-	

12.29. TABELA NOMENCLATURA DE BANCOS

TABELA NOME BANCO					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Cod_Banco	Código identificador do banco	Int Identity	1,1	
	Nome_Banco	Nome do banco	VarChar	50	

12.30. TABELA DE ACOMPANHAMENTO DE DESPESAS

TABELA ACOMPANHAMENTO DE DESPESAS					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Num_Conta	Especificação do numero da conta do cliente	Numeric	-	
FK	Cod_Dep	Identificação do departamento	Int	-	
FK	Cod_CC	Identificação do Centro de Custo	Int	-	
FK	Cod_Contrato	Identificação do contrato	Int	-	
	Data_Pagamento	Data de pagamento do documento	DateTime	-	
	Observações	Campo de disponibilidade para o cliente	VarChar	MAX	

12.31. TABELA DE CENTRO DE CUSTOS

TABELA CENTRO DE CUSTOS					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Cod_CC	Identificação do Centro de Custo	Int	-	
	Nome_Centro_Custo	Especificação do nome do centro de custo	VarChar	50	

12.32. TABELA DE CONTRATOS

TABELA CONTRATOS					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Cod_Contrato	Código identificador do contrato	Int	-	
	Nome_Contrato	Especificação do nome do contrato	VarChar	50	
	Cliente_Consolidado	Visão macro do perfil do cliente	Money	50	

12.33. TABELA DE DEPARTAMENTOS

TABELA DEPARTAMENTOS					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Cod_Dep	Identificação do departamento	Int Identity	1,1	
	Nome_Dep	Nomenclatura do departamento	VarChar	50	
FK	Cod_CC	Identificação do Centro de Custo	Int	-	
FK	Cod_Contrato	Código identificador do contrato	Int	-	
FK	Fun_CPF	Identificação do funcionário	VarChar	11	

12.34. TABELA DE CADASTRO DE DESPESAS

TABELA CADASTRO DE DESPESAS					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
FK	ID_Doc	Identificação do documento	Int	-	
FK	Cod_Dep	Identificação do departamento	Int	-	
FK	Doc_Cliente	Numeração do documento imputado	VarChar	14	
FK	For_CNPJ	Especificação para pessoa jurídica	VarChar	14	
	Data_NF	Data de abertura da nota fiscal	DateTime	-	
	Vencimento_NF	Vencimento do documento	DateTime	-	
	Descrição_Nota	Campo de disponibilidade para o cliente	VarChar	50	
	Valor_Nota	Valores de cobrança e pagamento	Money	-	
FK	ID_Tipo_Status	Pontuação para ativos ou não ativos	Int	-	

12.35. TABELA DE STATUS DE DESPESAS

TABELA STATUS DESPESAS					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	ID_Tipo_Status	Pontuação para ativos ou não ativos	Int Identity	1,1	
	Tipo_Status	Especificação para conta ativa ou não ativa	Int	-	

12.36. TABELA TIPO DE DOCUMENTOS

TABELA TIPO DOCUMENTO					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	ID_Doc	Identificação do documento	Int	-	
	Tipo_Documento	Especificação para documentos fiscais	VarChar	50	

12.37. TABELA DE ELEMENTOS DE CLASSIFICAÇÃO

TABELA ELEMENTO CLASSIFICAÇÃO					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	ID_Cod_Elemento	Identificação de elementos em documentos fiscais	Int	-	
	Elemento_Classificação	Especificação para elementos documentos fiscais	VarChar	50	

12.38. TABELA DE DESDOBRAMENTOS DE ELEMENTOS

TABELA DESDOBRAMENTO_ELEMENTO					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	ID_Cod_DesdElemen	Identificação de desdobramentos em elementos de documentos fiscais	Int	-	
	Desdobramento_Elemento	Especificação para desdobramento de elementos em documentos fiscais	VarChar	50	

12.39. TABELA DE FILTROS EM DOCUMENTOS FISCAIS I

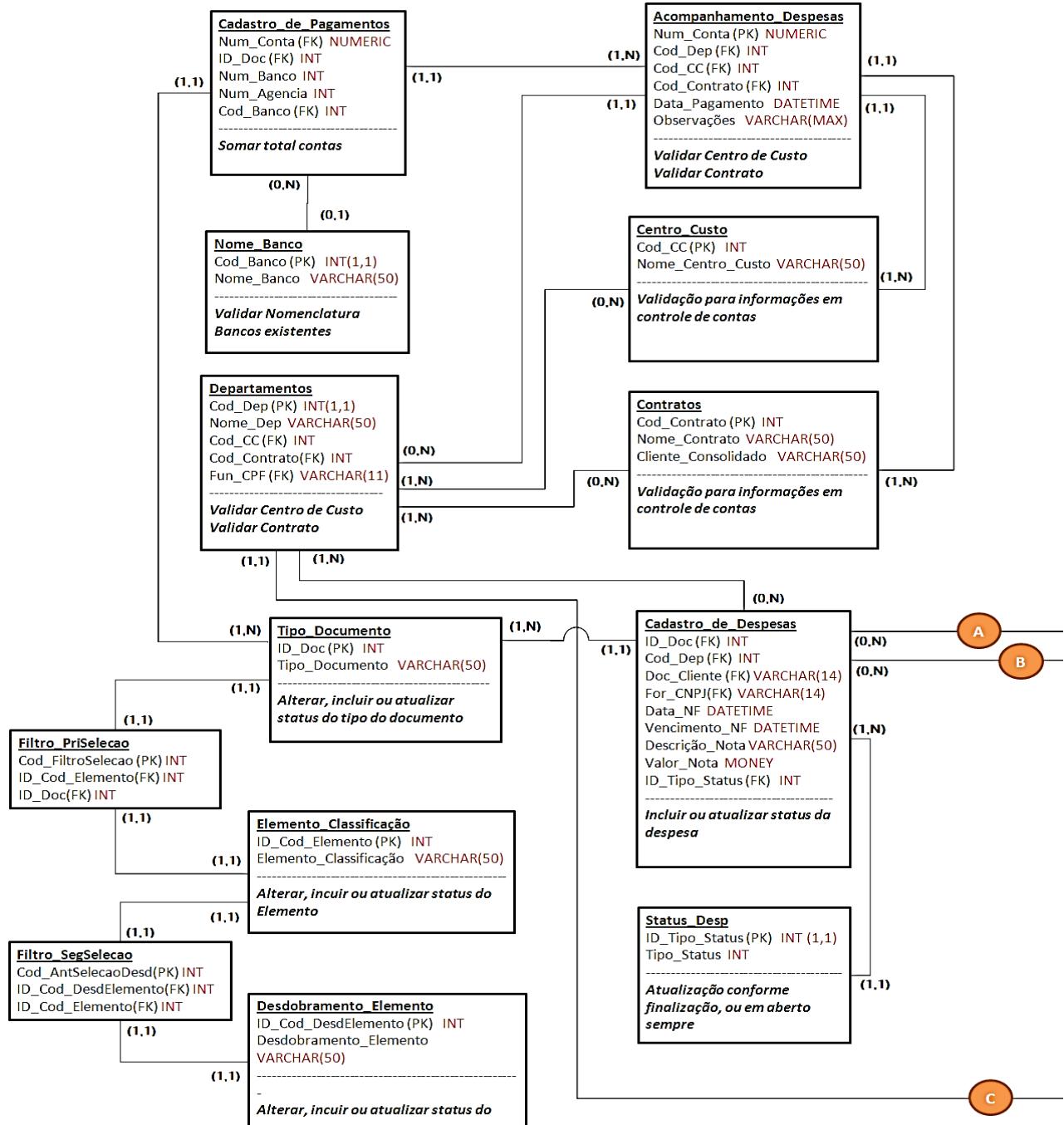
TABELA FILTRO_PRISELECAO					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Cod_FiltroSelecao	Identificação de filtros primários	Int	-	
FK	ID_Cod_Elemento	Identificação de elementos em documentos fiscais	Int	-	
FK	ID_Doc	Identificação do documento	Int	-	

12.40. TABELA DE FILTROS EM DOCUMENTOS FISCAIS II

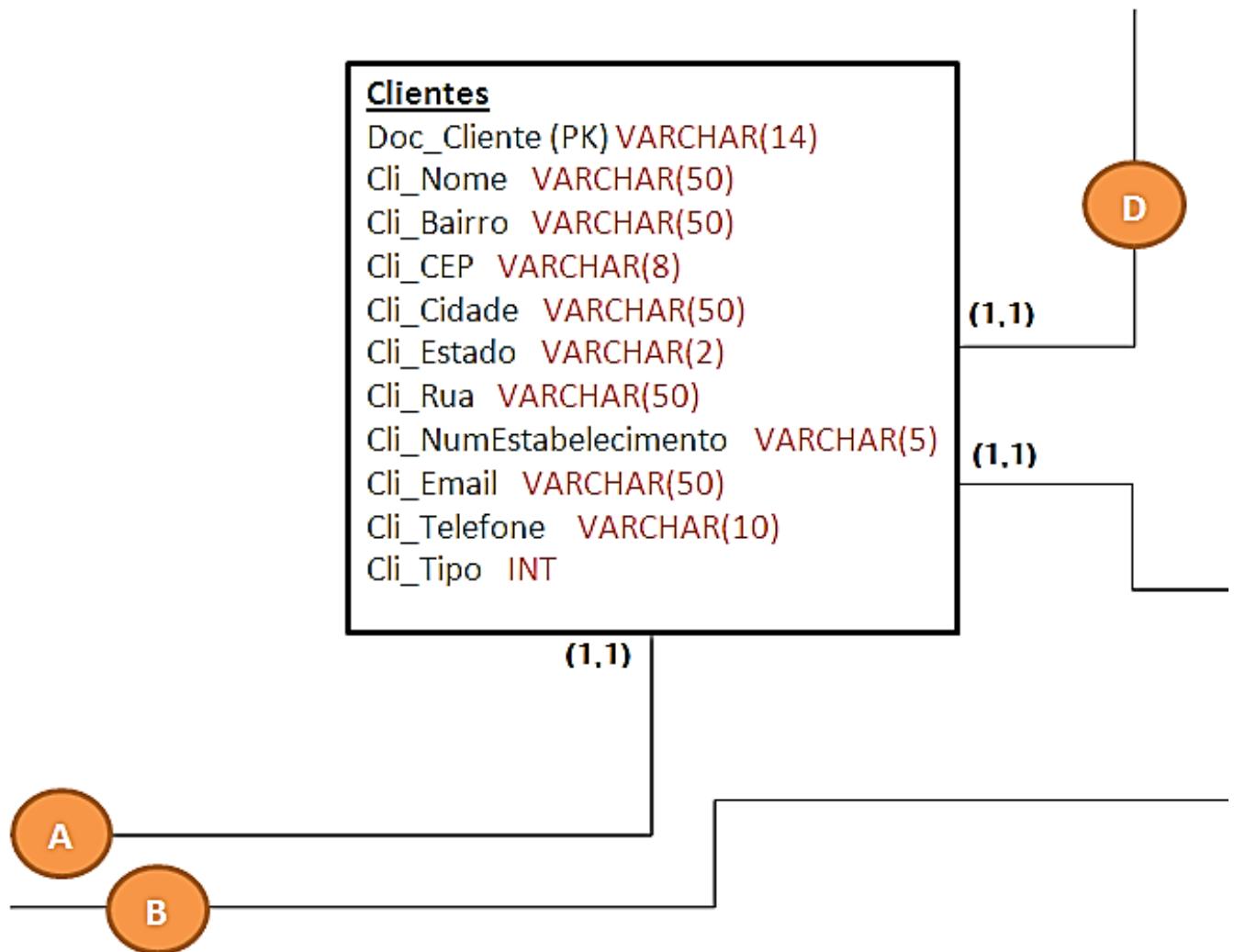
TABELA FILTRO_SECSELECAO					
CHAVES	ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	TIPO DE DADO	TAMANHO	
PK	Cod_AntSelecaoDesd	Identificação de filtros secundários	Int	-	
FK	ID_Cod_DesdElemento	Identificação de desdobramentos em elementos de documentos fiscais	Int	-	
FK	ID_Cod_Elemento	Identificação de elementos em documentos fiscais	Int	-	

13. DIAGRAMA DE ESTRUTURAS DE RELACIONAMENTO

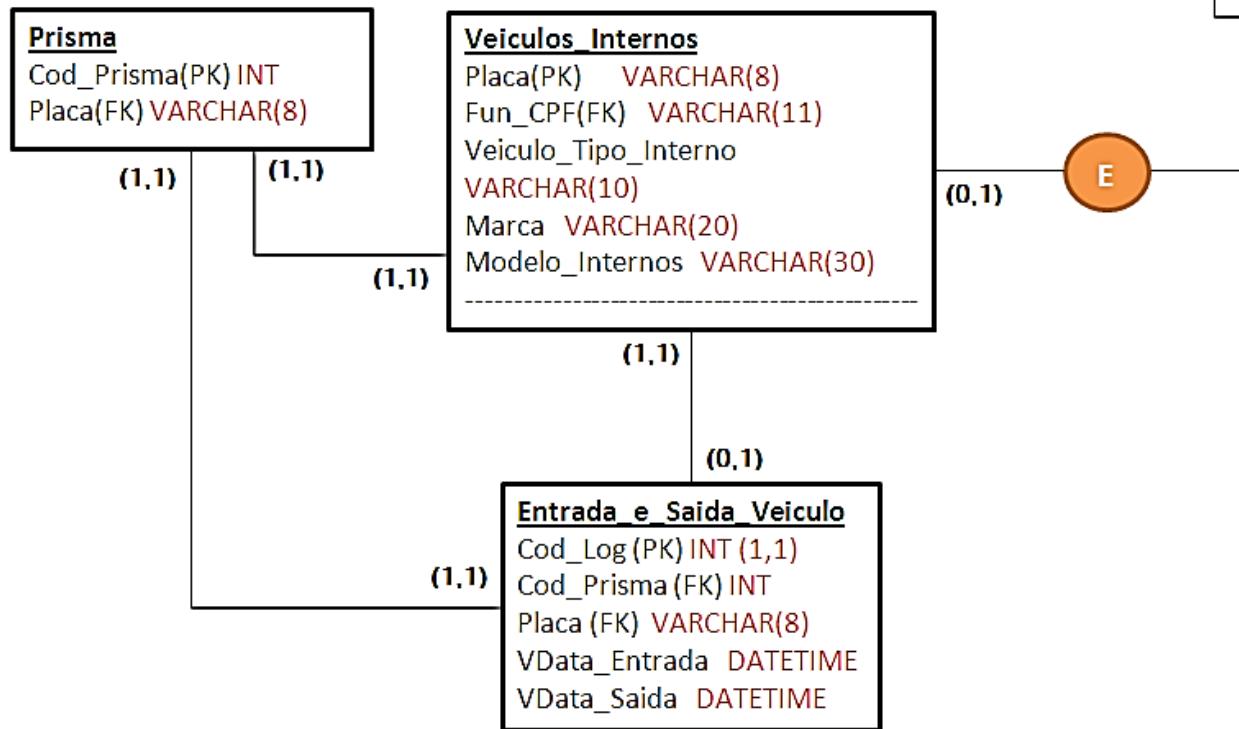
13.1. MÓDULO FINANCEIRO



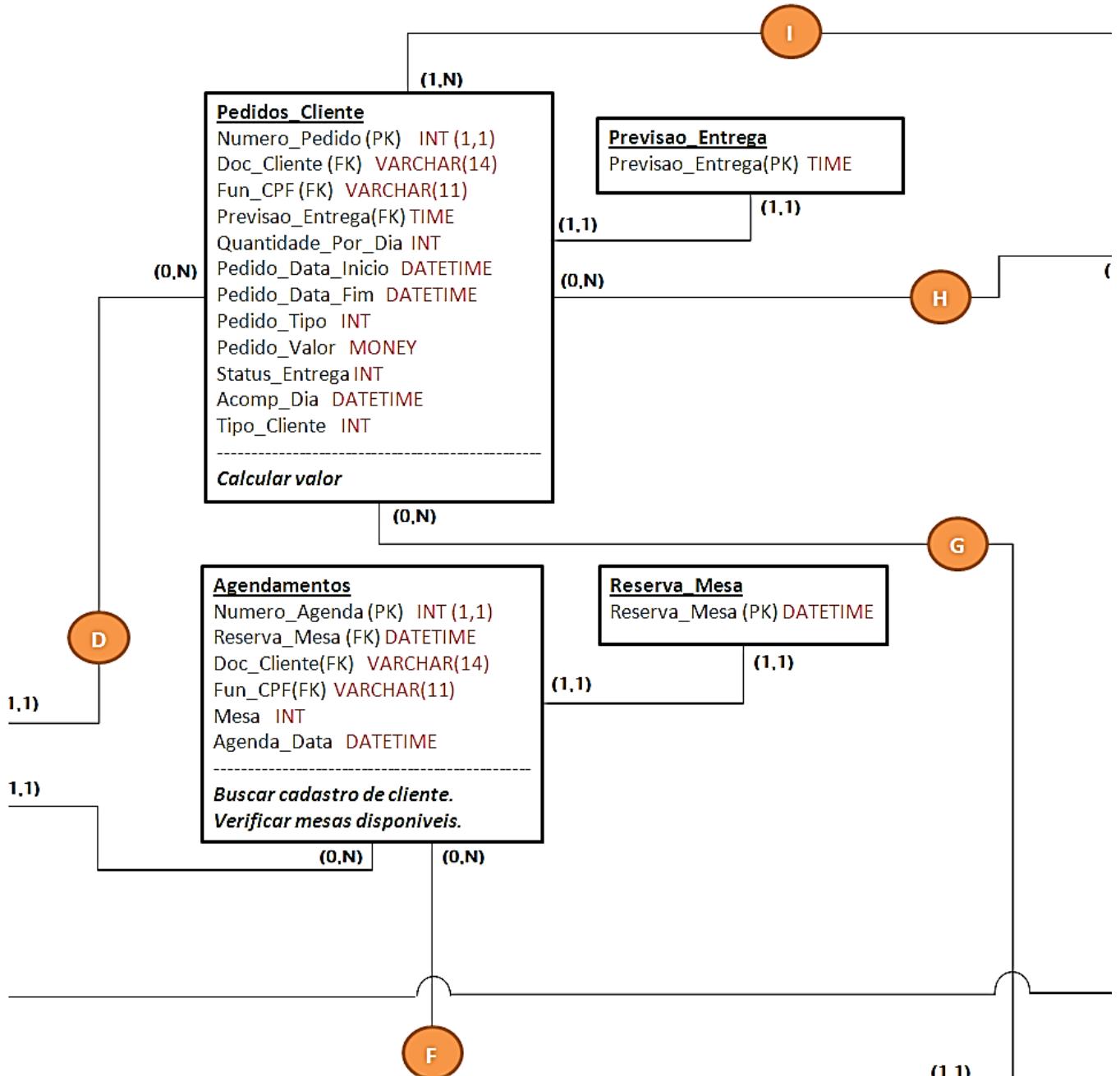
13.2. MÓDULO DE CLIENTES / RECURSOS HUMANOS



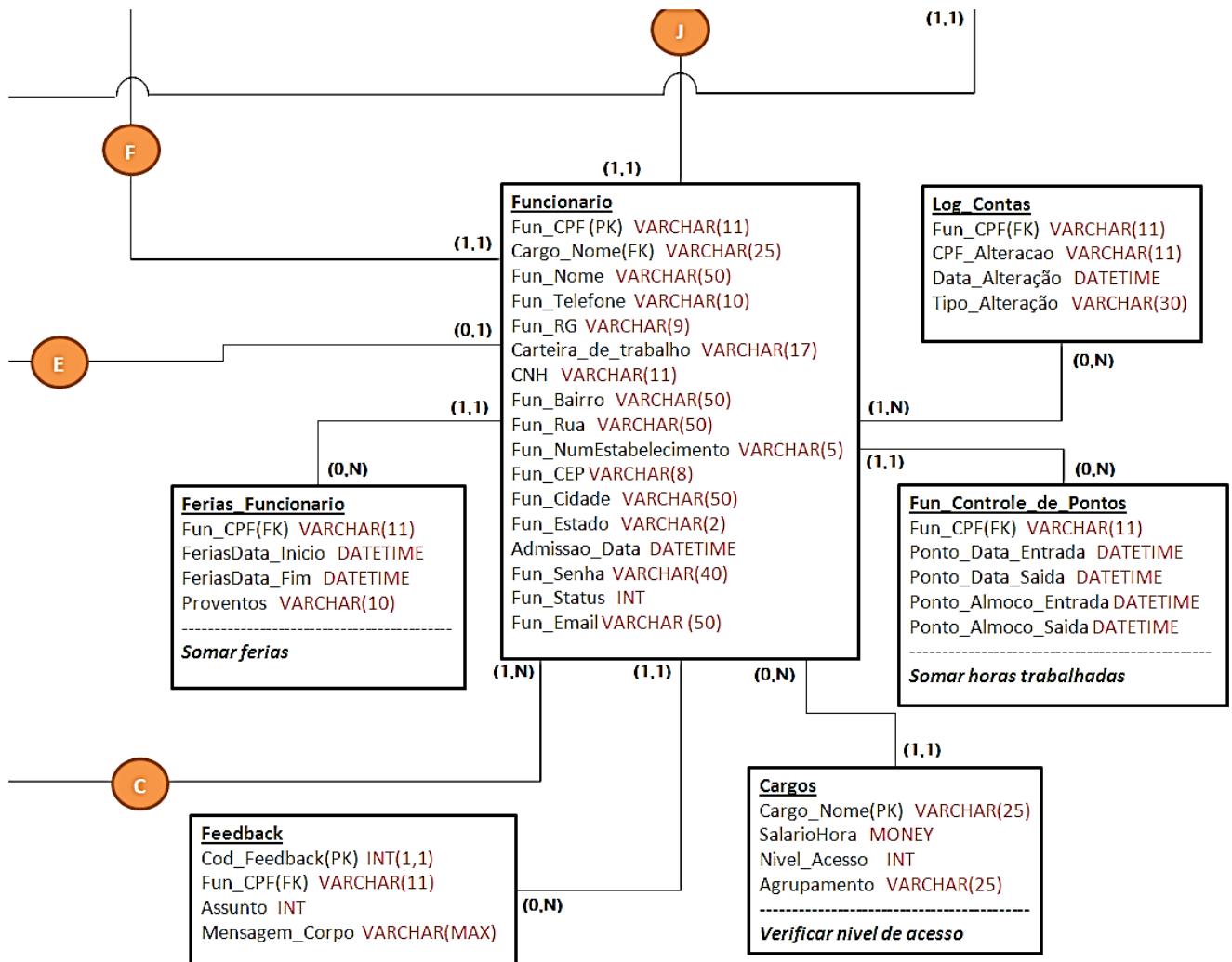
13.3. MÓDULO CONTROLE DE PRISMA / ESTACIONAMENTO



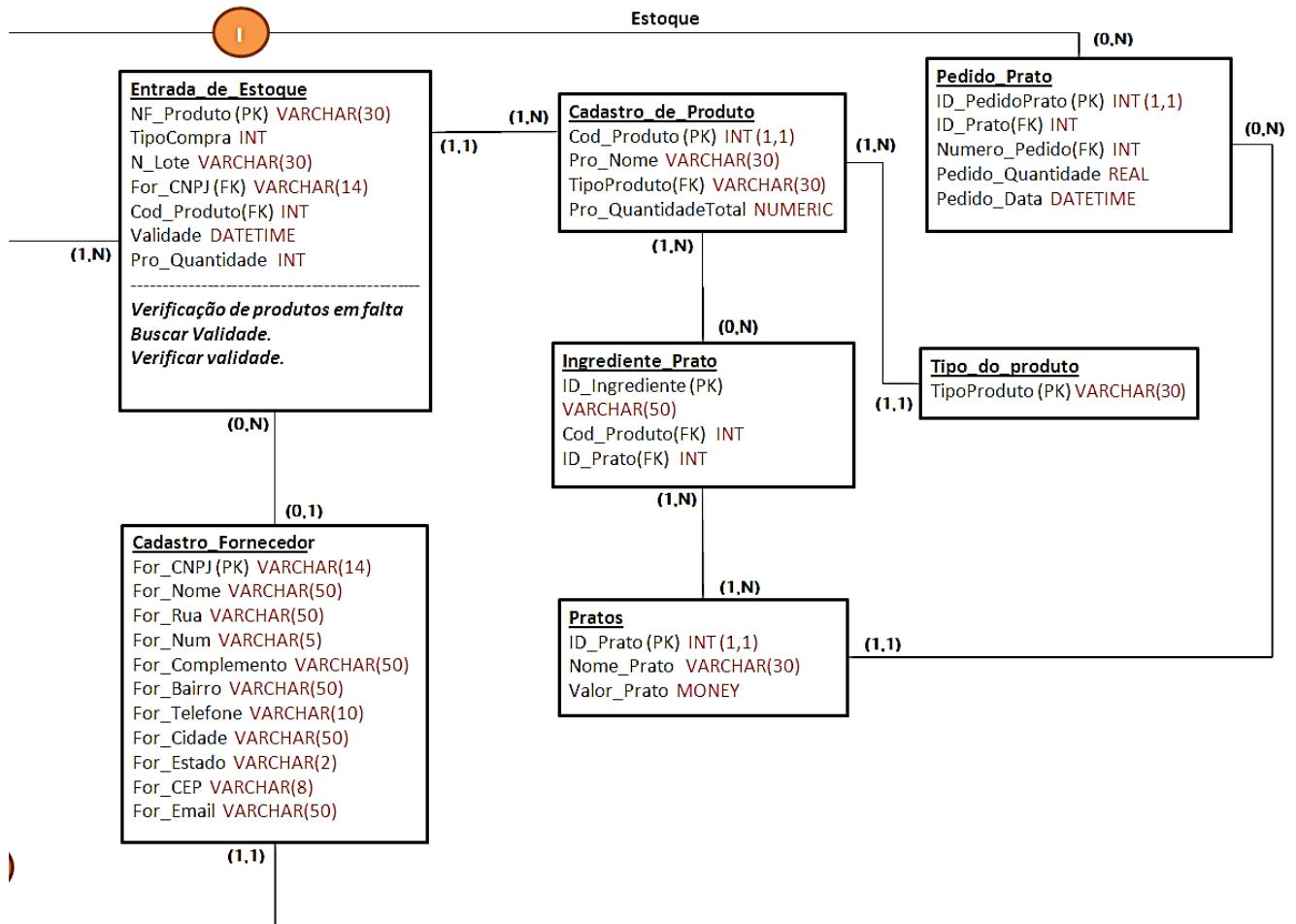
13.4. MÓDULO CONTROLE DE PEDIDOS / AGENDAMENTOS



13.5. MÓDULO CONTROLE DE ACESSOS E FUNCIONÁRIOS



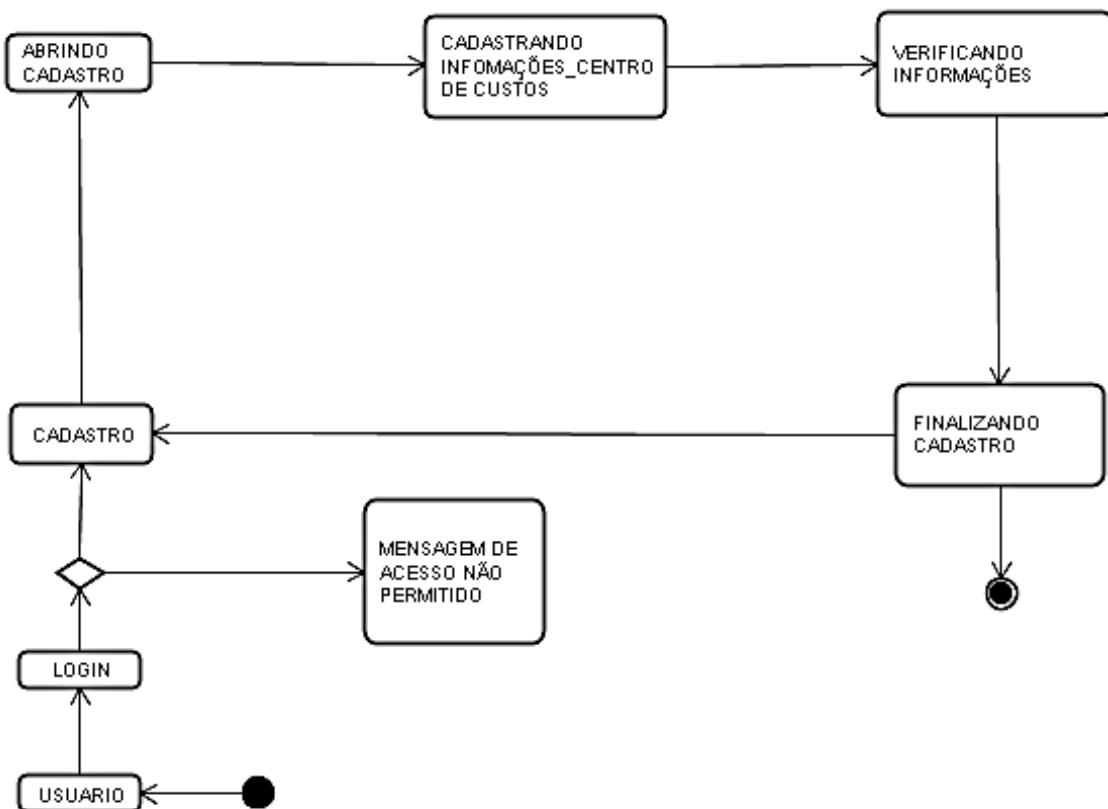
13.6. MÓDULO CONTROLE DE ESTOQUE E LOGISTICA



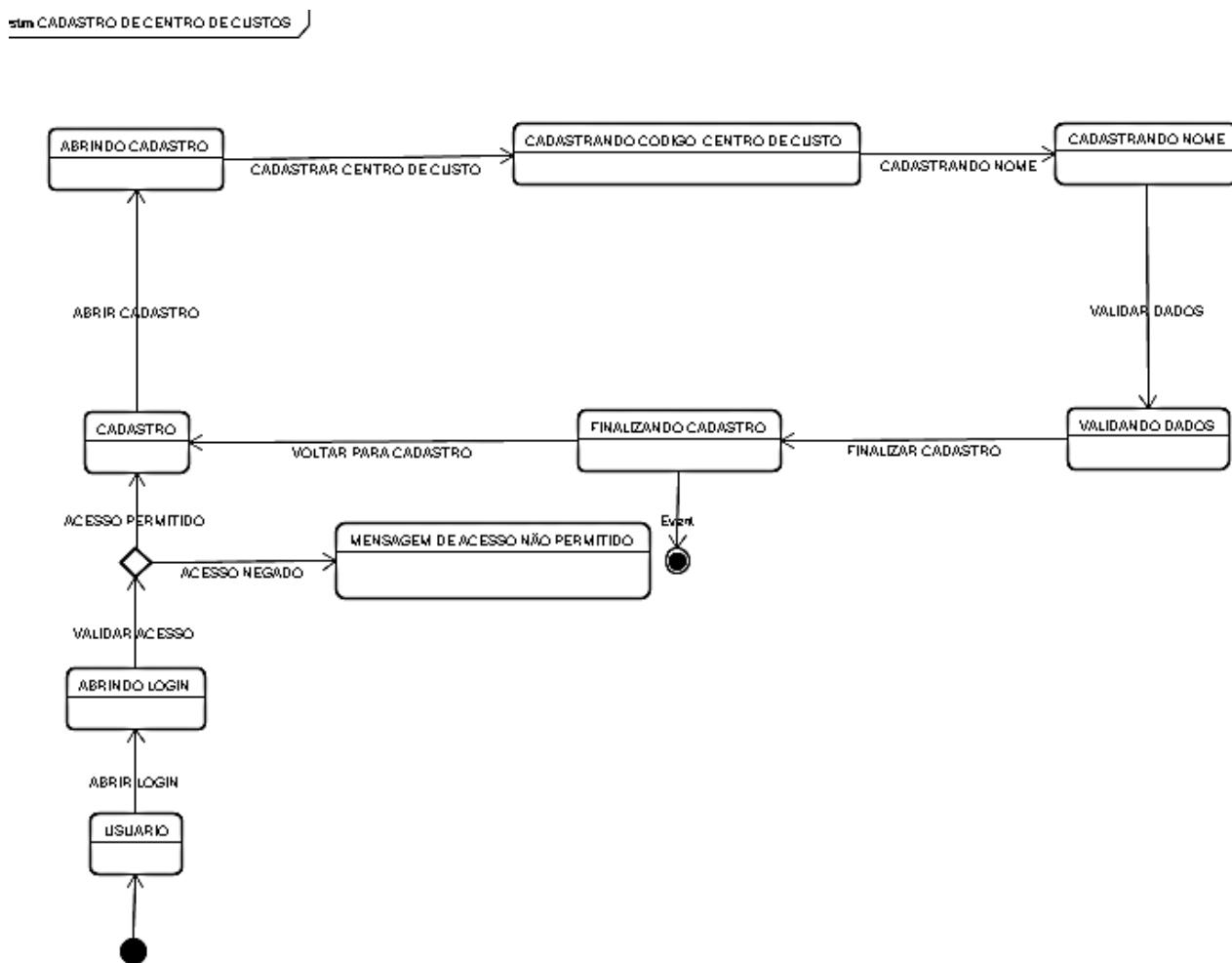
14. DIAGRAMAS DE SEQUENCIA, ATIVIDADEDE E ESTADO

14.1. DIAGRAMA DE ATIVIDADE CENTROS DE CUSTOS

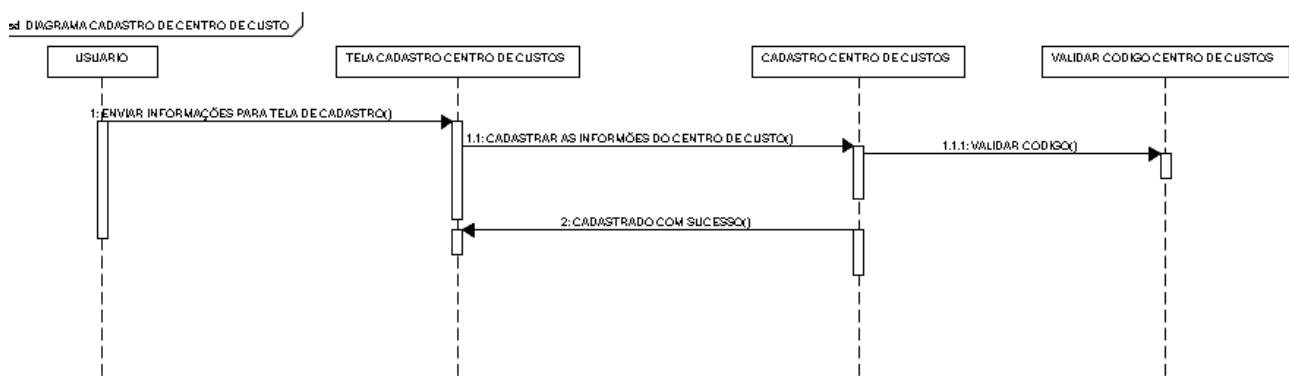
act CADASTRO CENTRO DE CUSTO



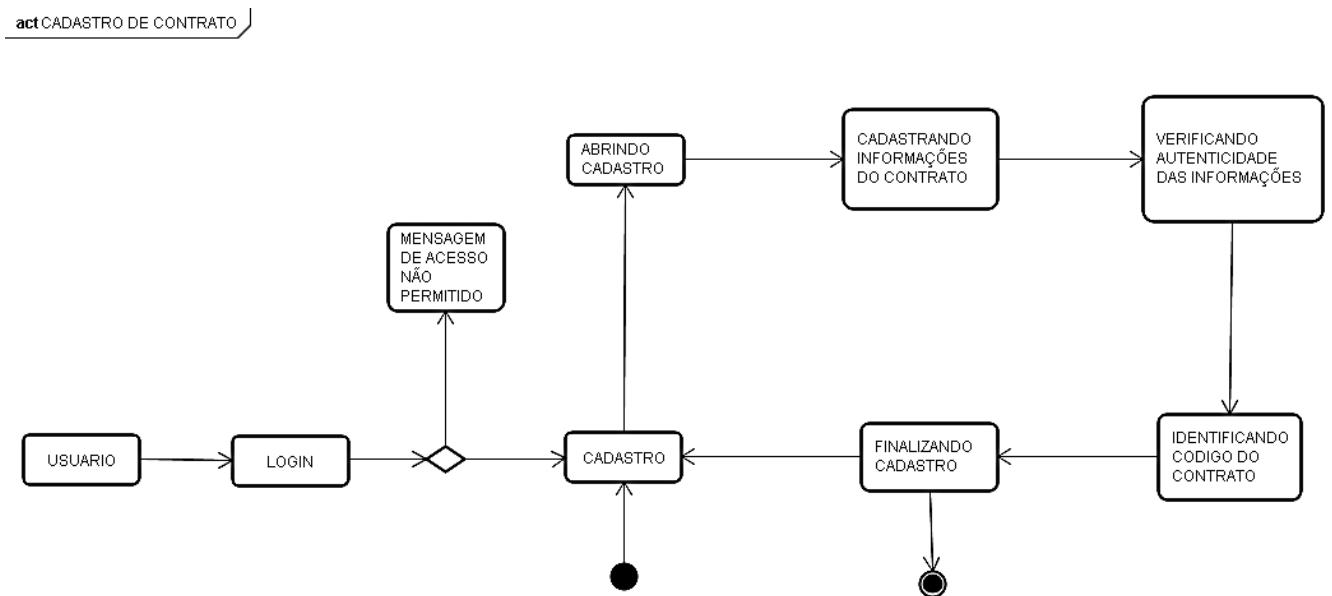
14.2. DIAGRAMA DE ESTADO CENTROS DE CUSTOS



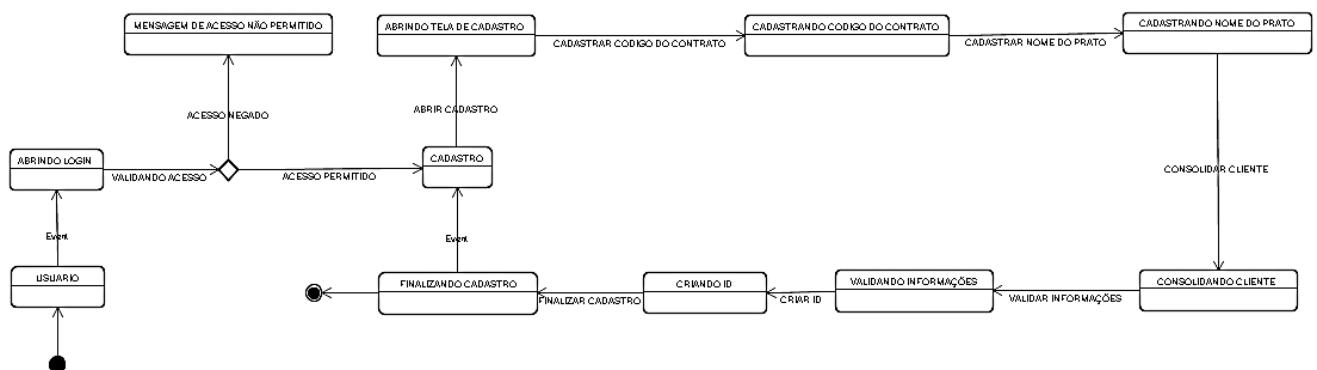
14.3. DIAGRAMA DE SEQUENCIA CENTROS DE CUSTOS



14.4. DIAGRAMA DE ATIVIDADE CONTRATOS

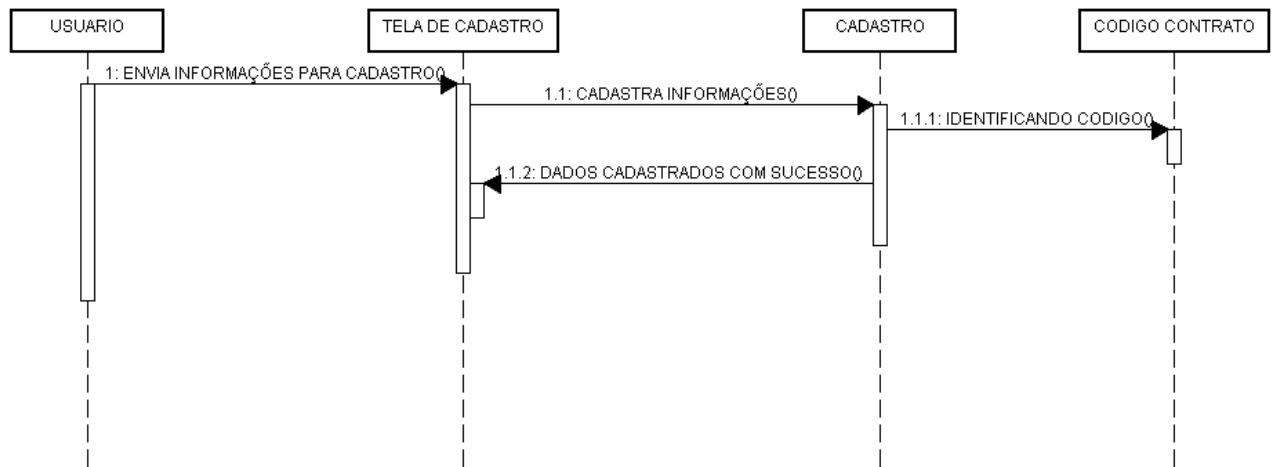


14.5. DIAGRAMA DE ESTADO CONTRATOS



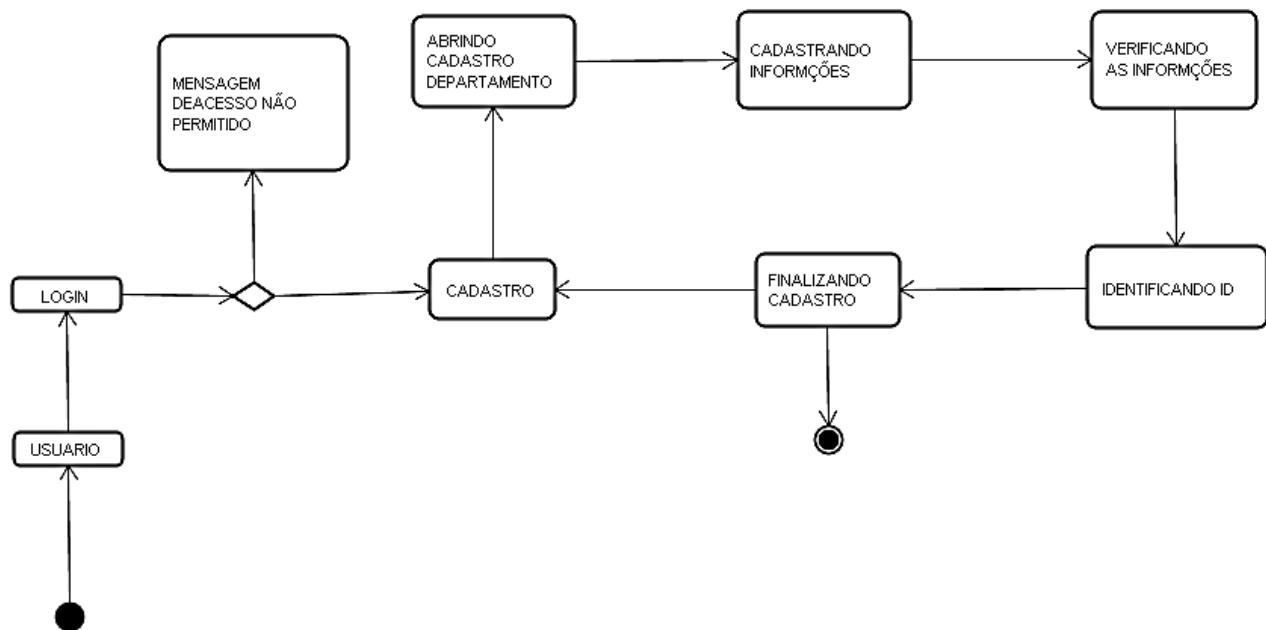
14.6. DIAGRAMA DE SEQUENCIA CONTRATOS

sd CADASTRO DE CONTRATO

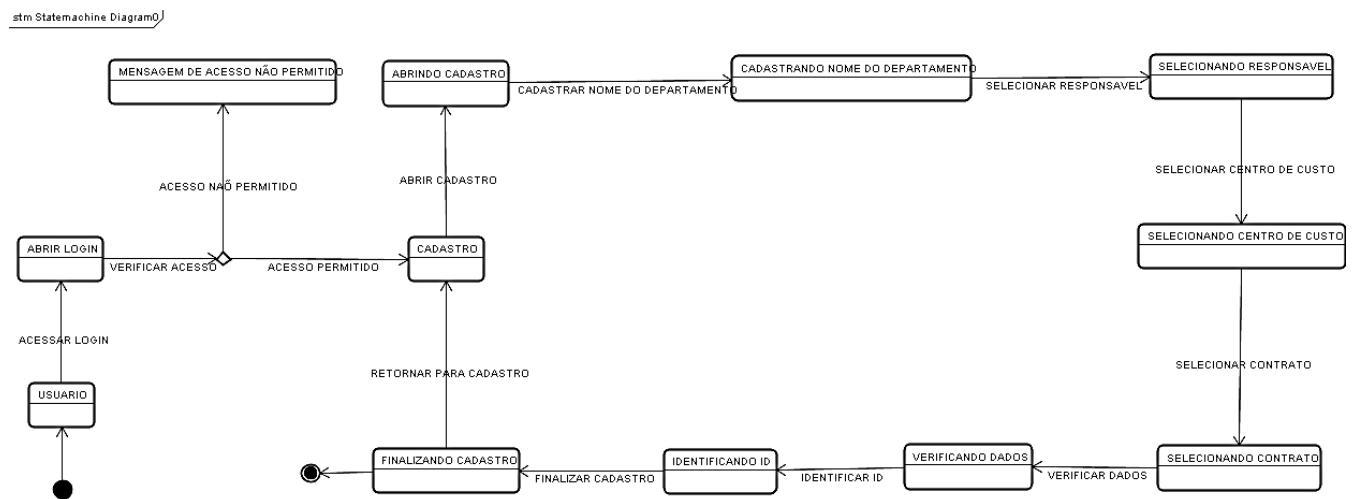


14.7. DIAGRAMA DE ATIVIDADE DEPARTAMENTOS

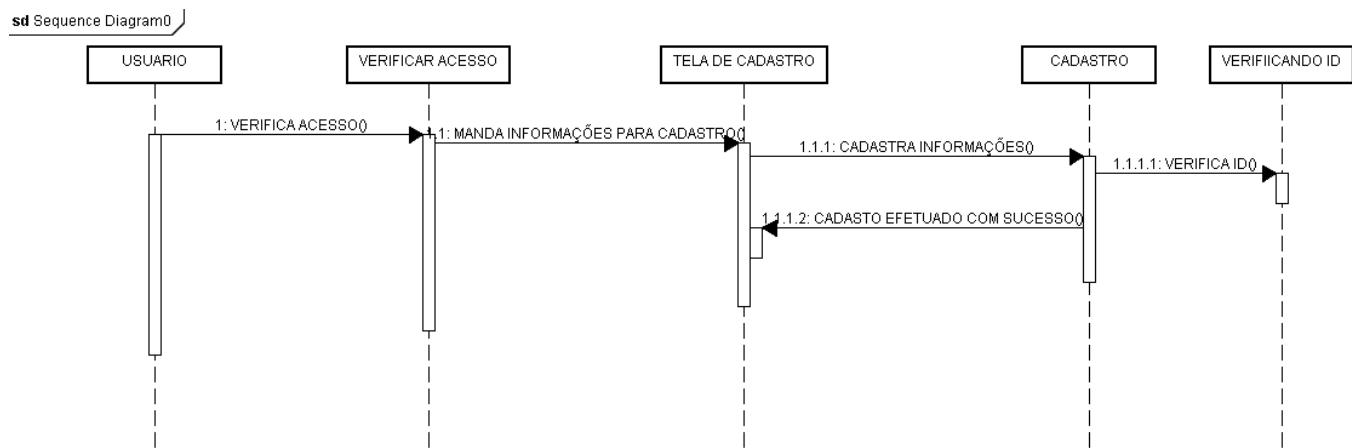
act CADASTRO DEPARTAMENTO



14.8. DIAGRAMA DE ESTADO DEPARTAMENTOS

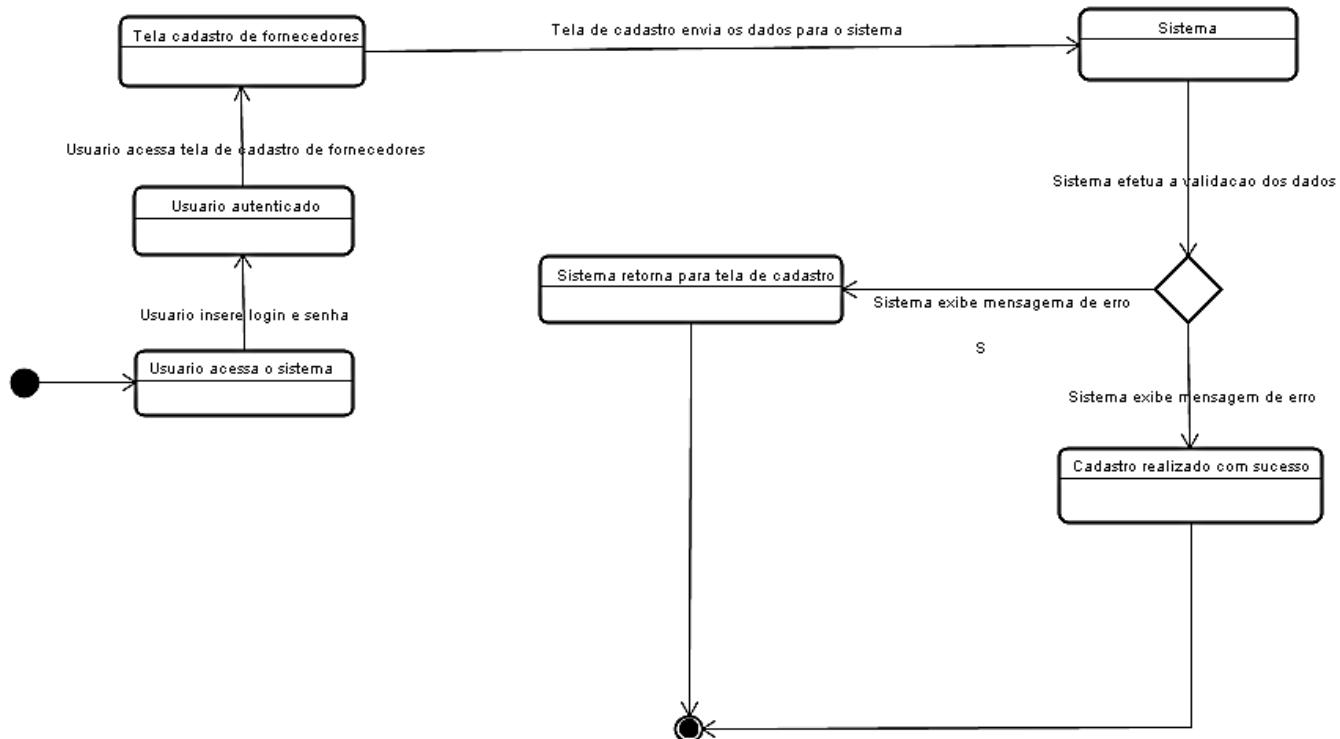


14.9. DIAGRAMA DE SEQUENCIA DEPARTAMENTOS



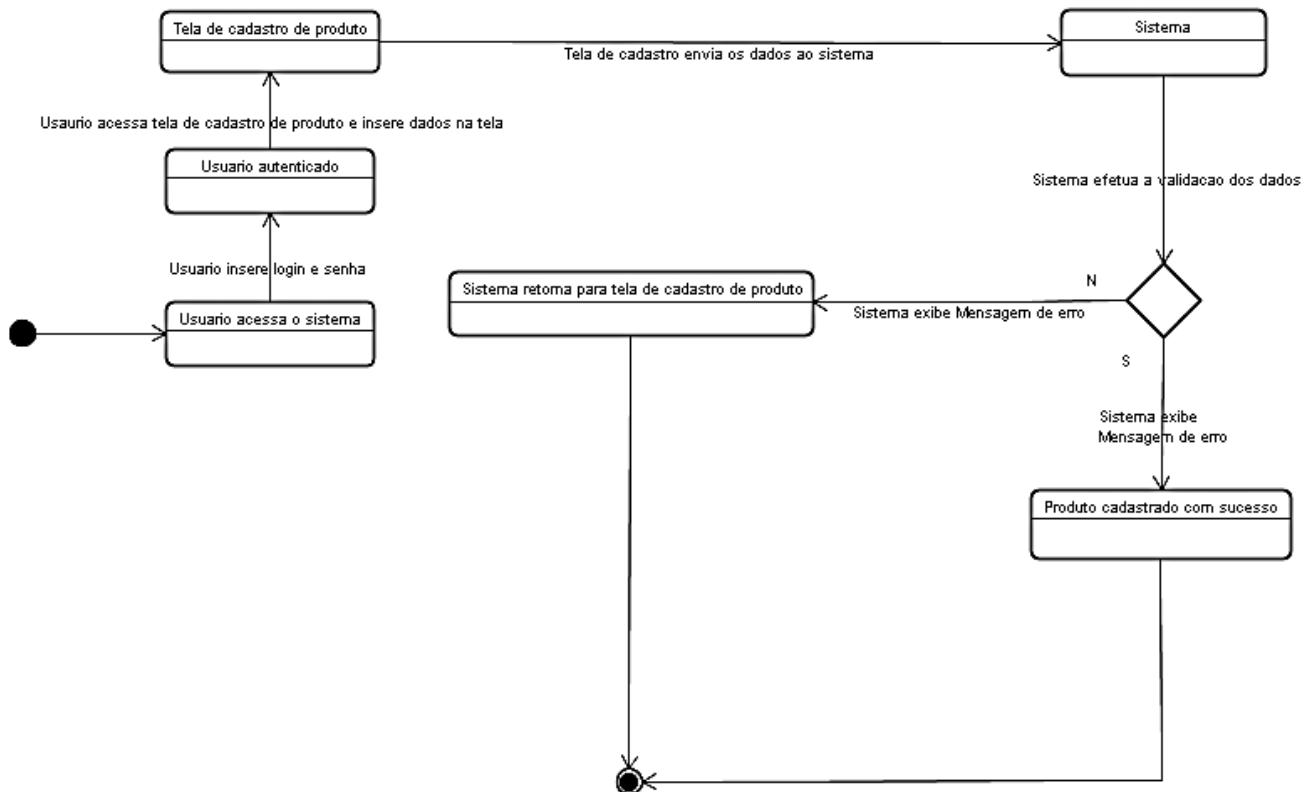
14.10. DIAGRAMA DE ESTADO FORNECEDORES

stm Adm_Tela Cadastro de Fornecedores

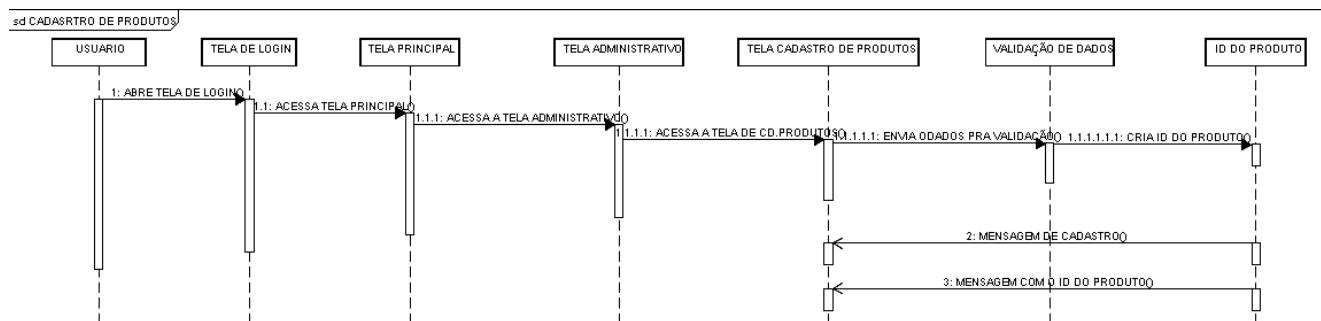


14.11. DIAGRAMA DE ESTADO CADASTRO DE PRODUTOS

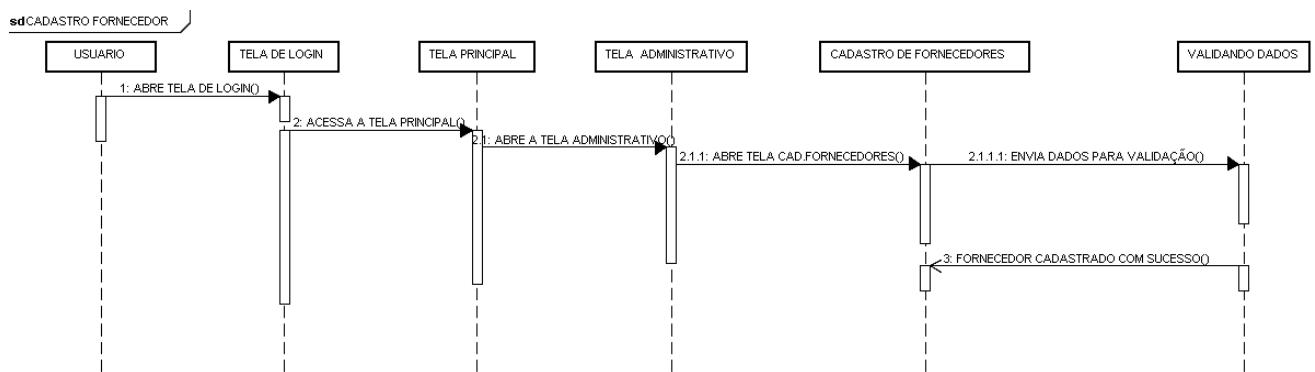
stm Adm_Tela Cadastro de Produtos



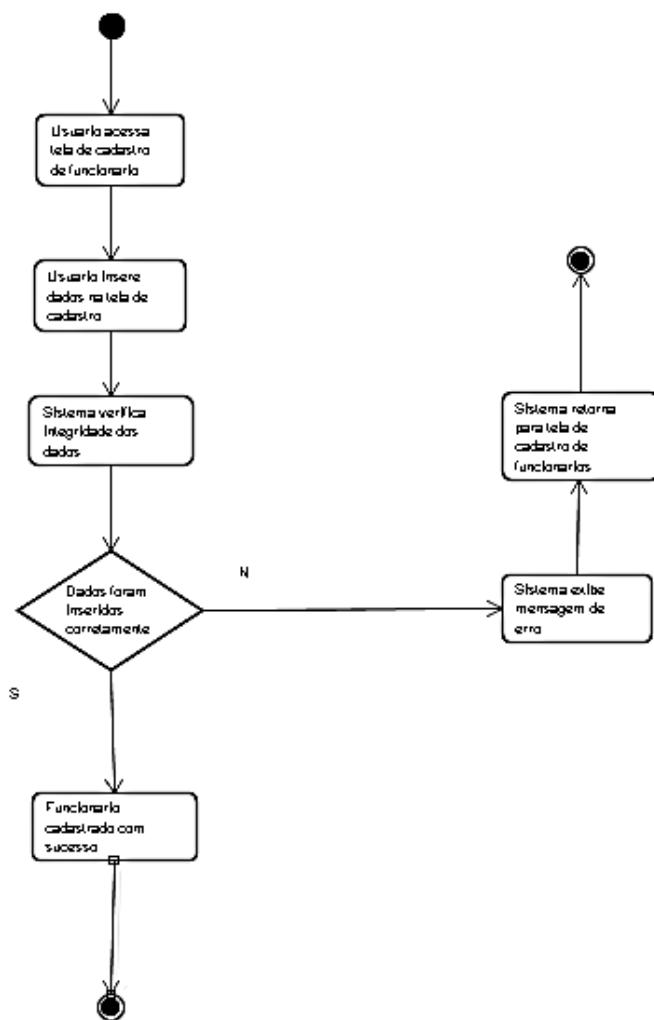
14.12. DIAGRAMA DE SEQUENCIA CADASTRO DE PRODUTOS



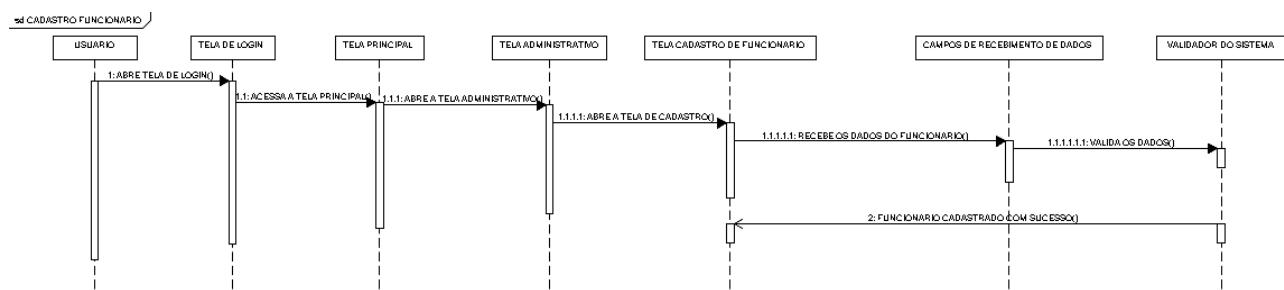
14.13. DIAGRAMA DE SEQUENCIA CADASTRO DE FORNECEDOR



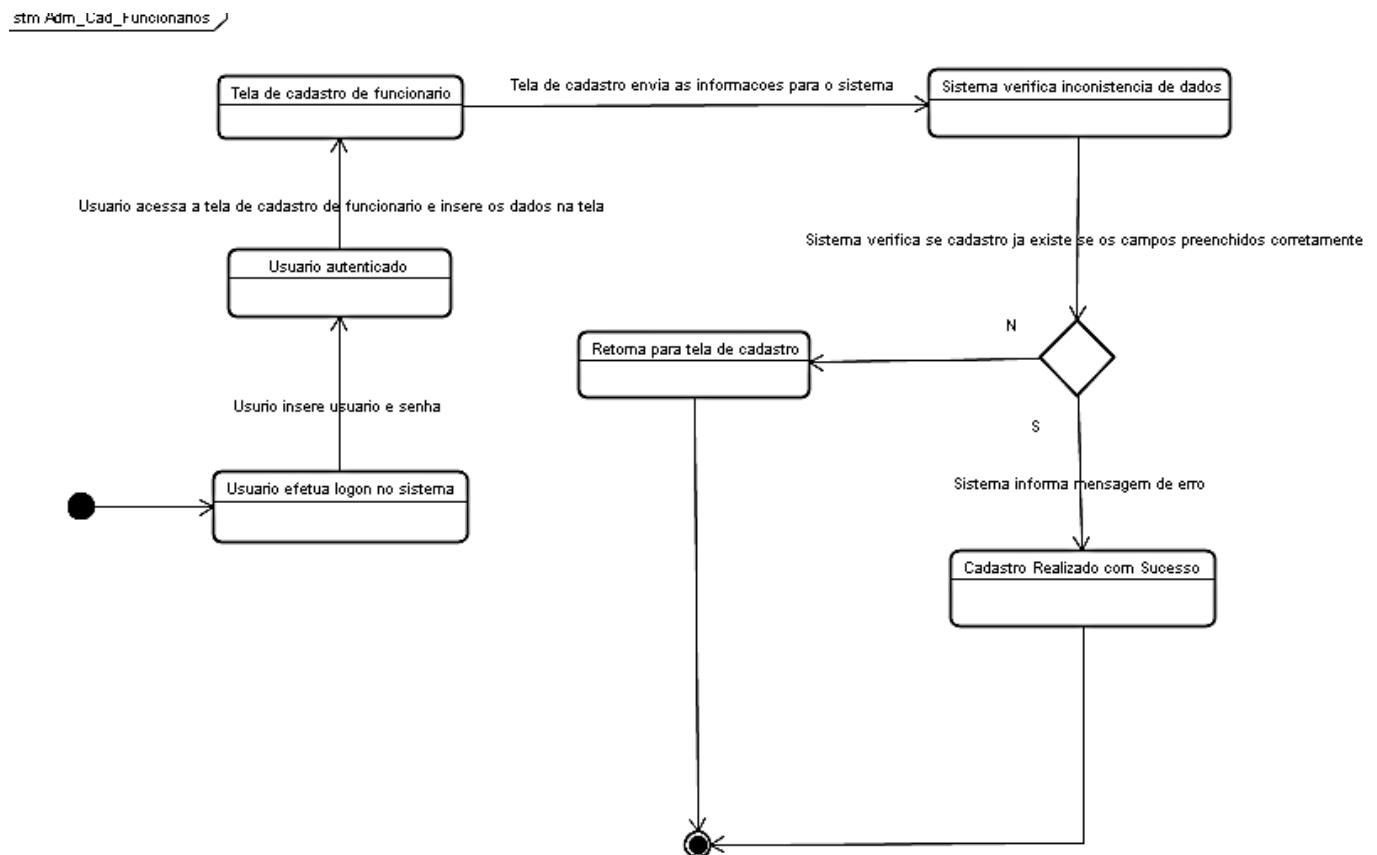
14.14. DIAGRAMA DE ATIVIDADE CADASTRO DE FUNCIONÁRIO



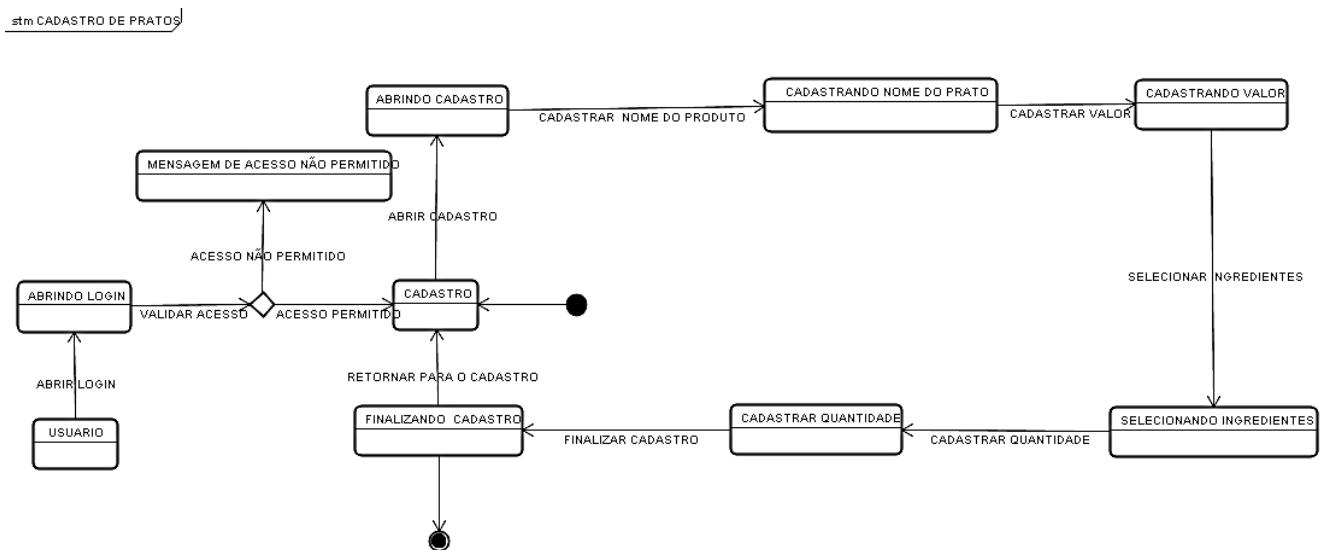
14.15. DIAGRAMA DE SEQUENCIA CADASTRO DE FUNCIONÁRIO



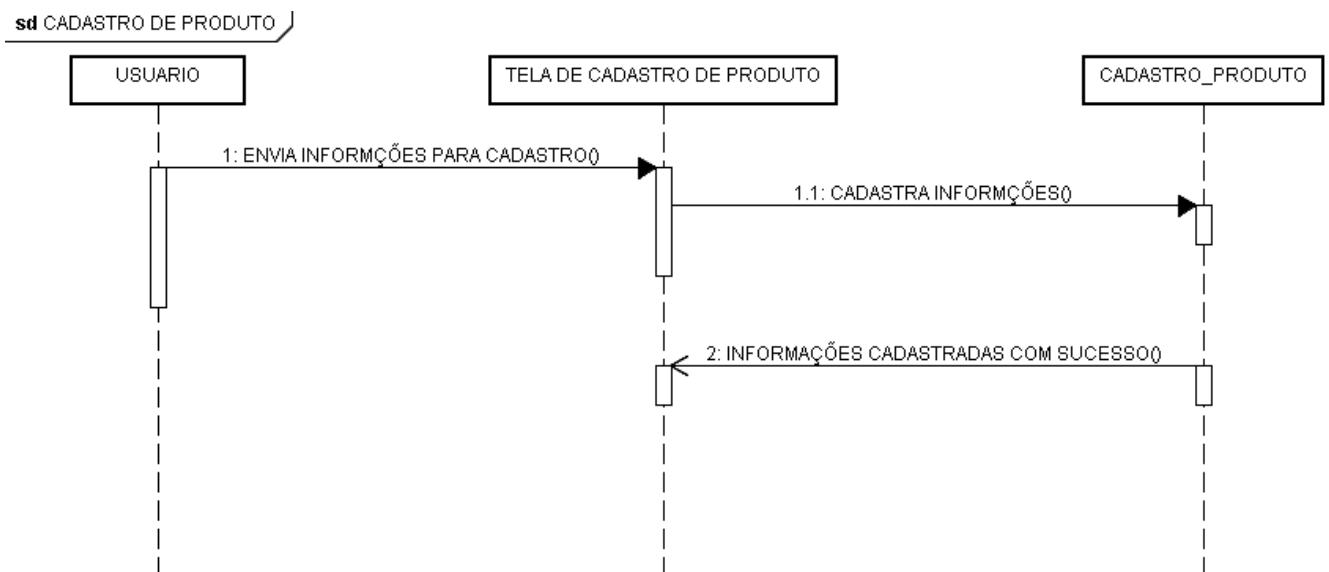
14.16. DIAGRAMA DE ESTADO CADASTRO DE FUNCIONÁRIO



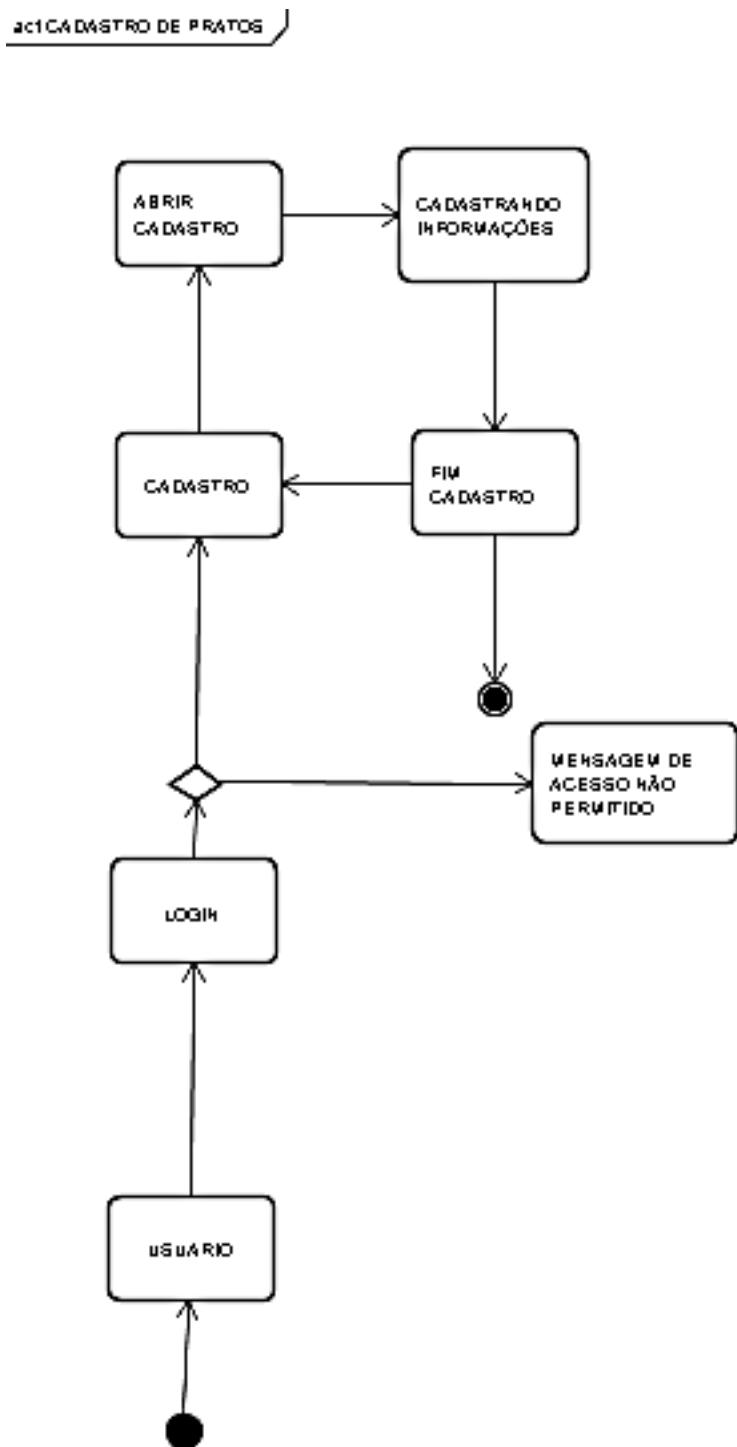
14.17. DIAGRAMA DE ESTADO CADASTRO DE PRATOS



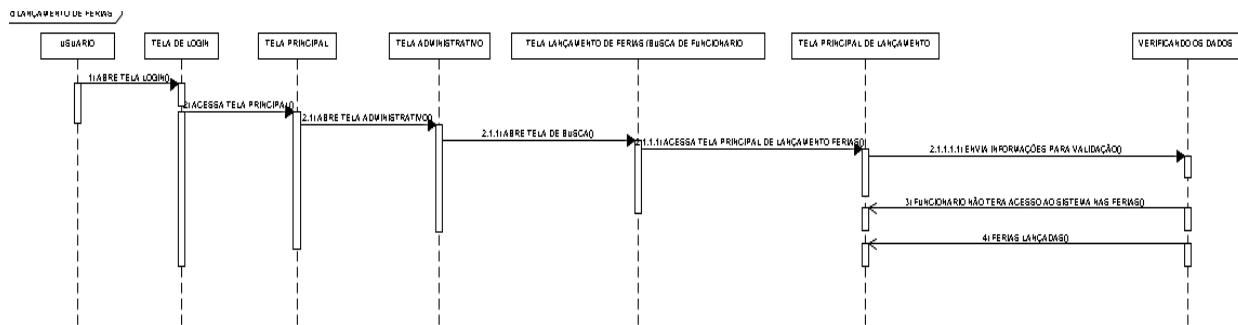
14.18. DIAGRAMA DE SEQUENCIA CADASTRO DE PRATOS



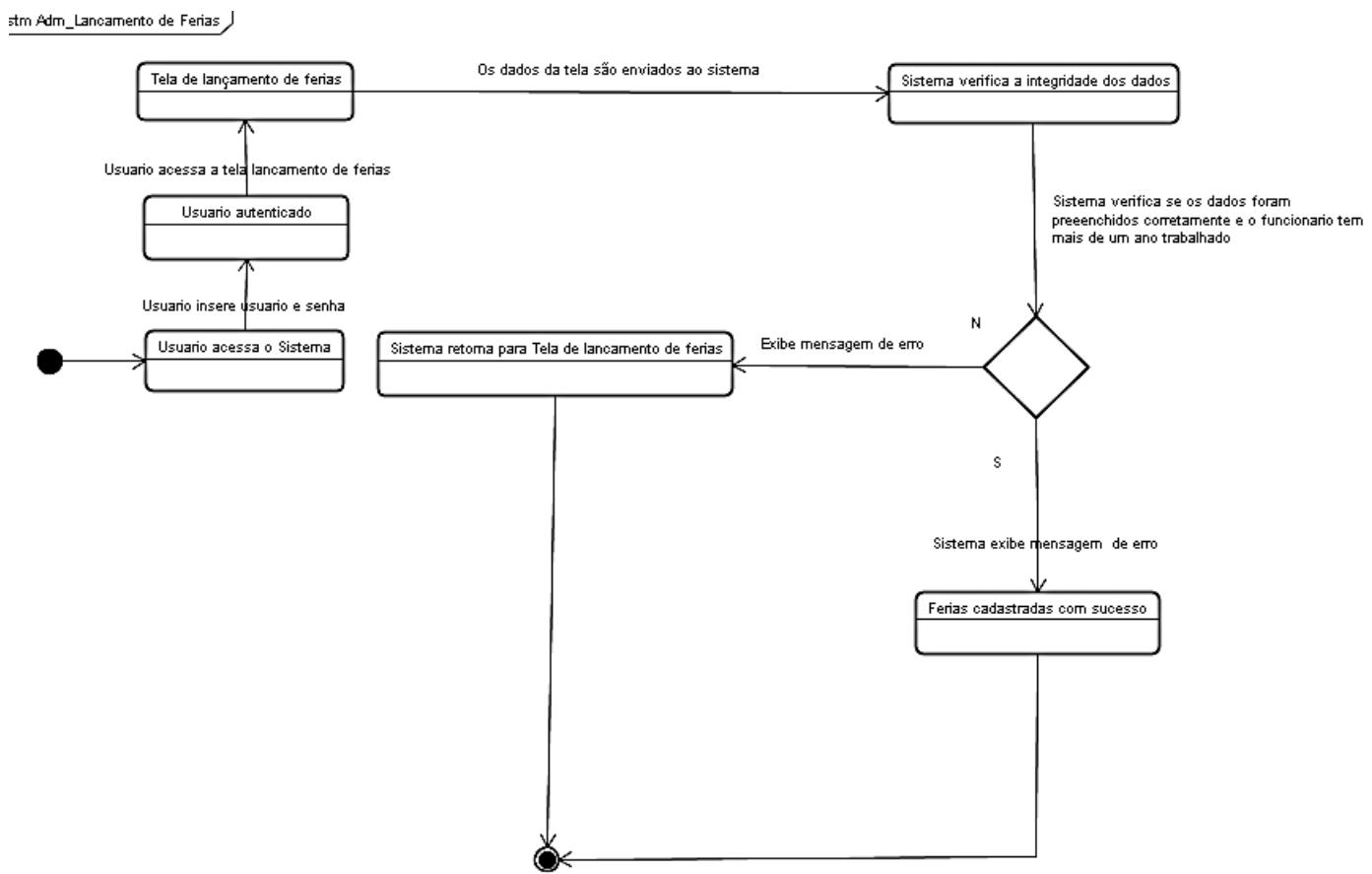
14.19. DIAGRAMA DE ATIVIDADE CADASTRO DE PRATOS



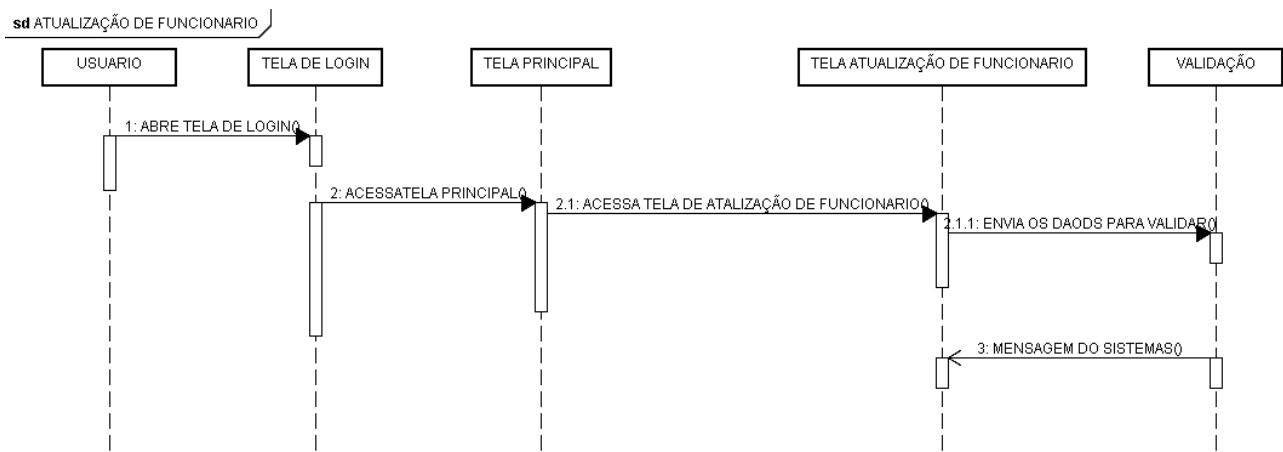
14.20. DIAGRAMA DE SEQUENCIA LANÇAMENTO DE FÉRIAS



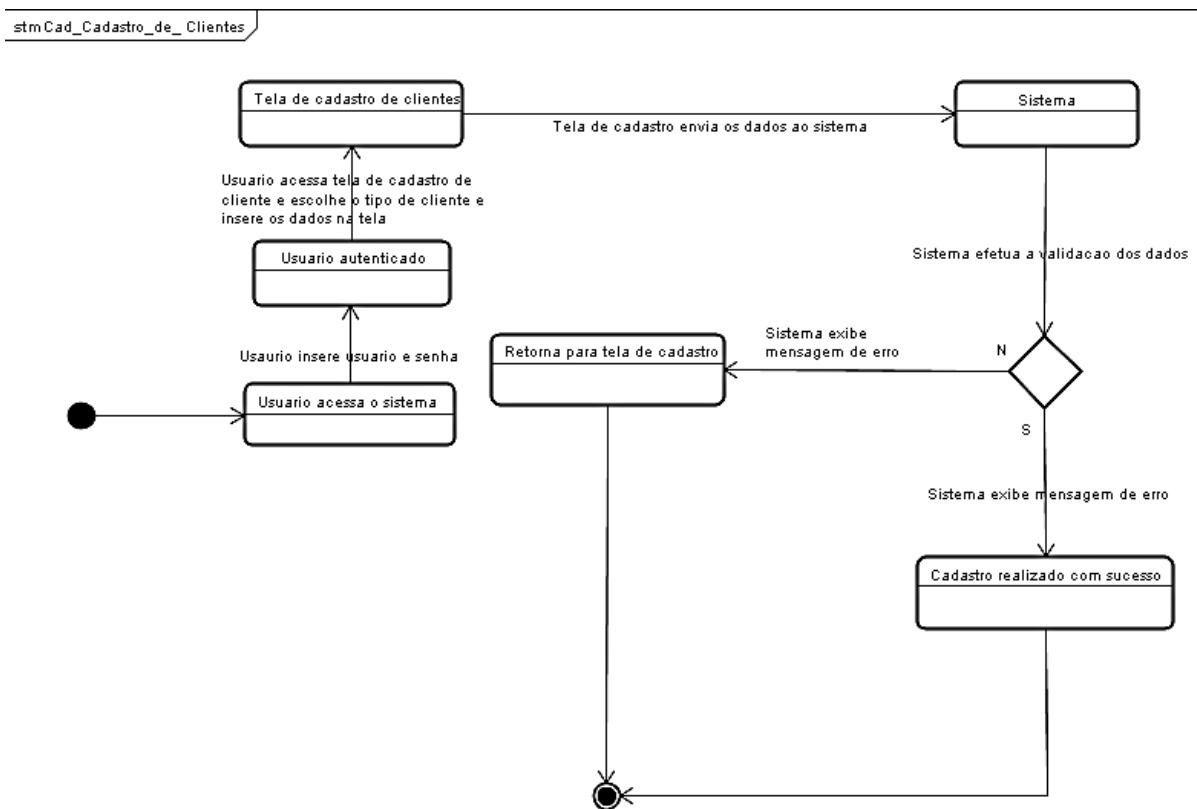
14.21. DIAGRAMA DE ESTADO LANÇAMENTO DE FÉRIAS



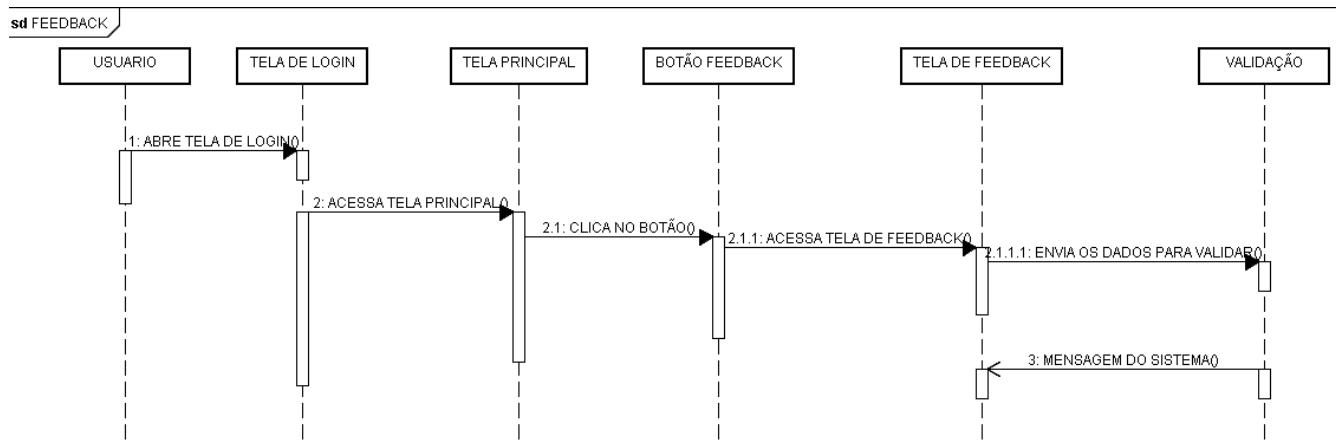
14.22. DIAGRAMA DE SEQUENCIA ATUALIZAÇÃO DE FUNCIONARIOS



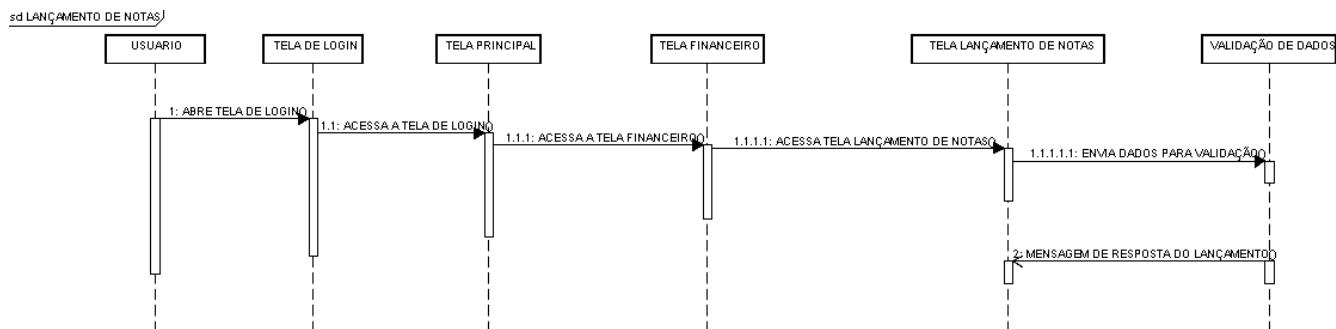
14.23. DIAGRAMA DE ESTADO CADASTRO DE CLIENTES



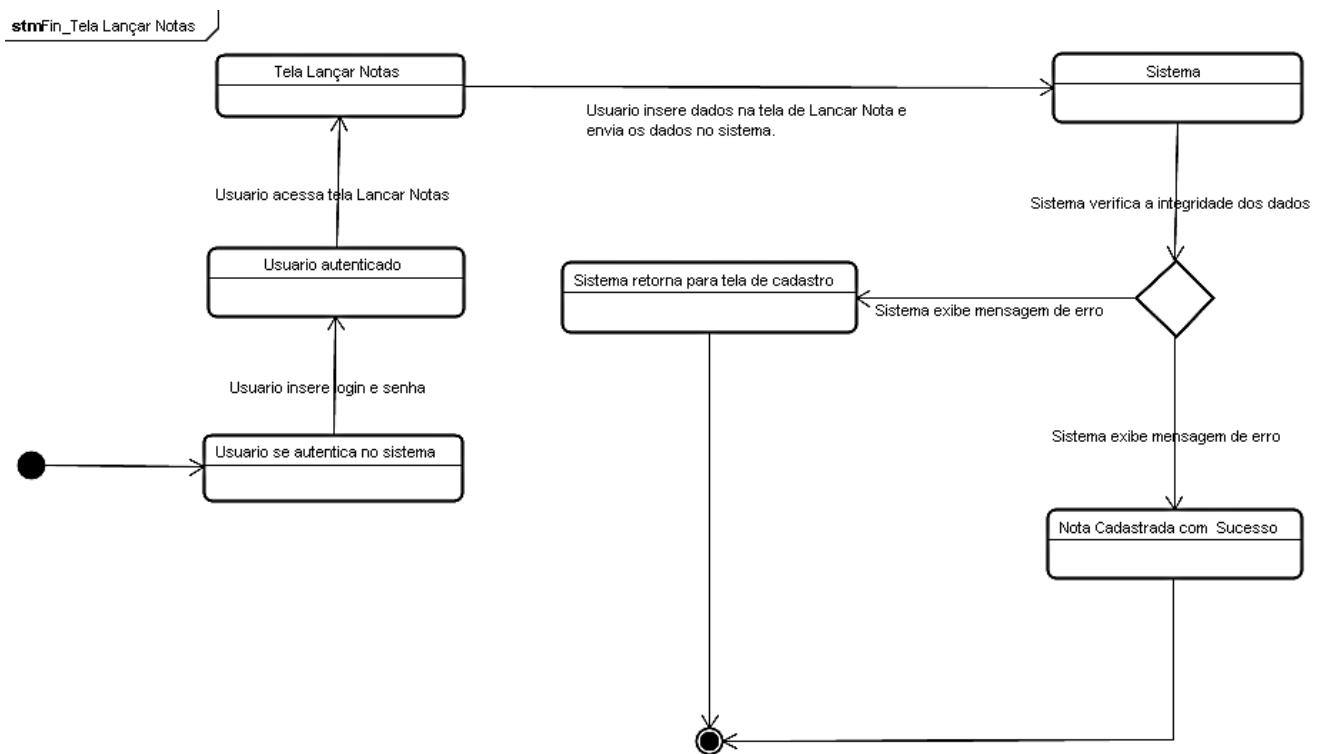
14.24. DIAGRAMA DE SEQUENCIA ATENDIMENTO AO CLIENTE



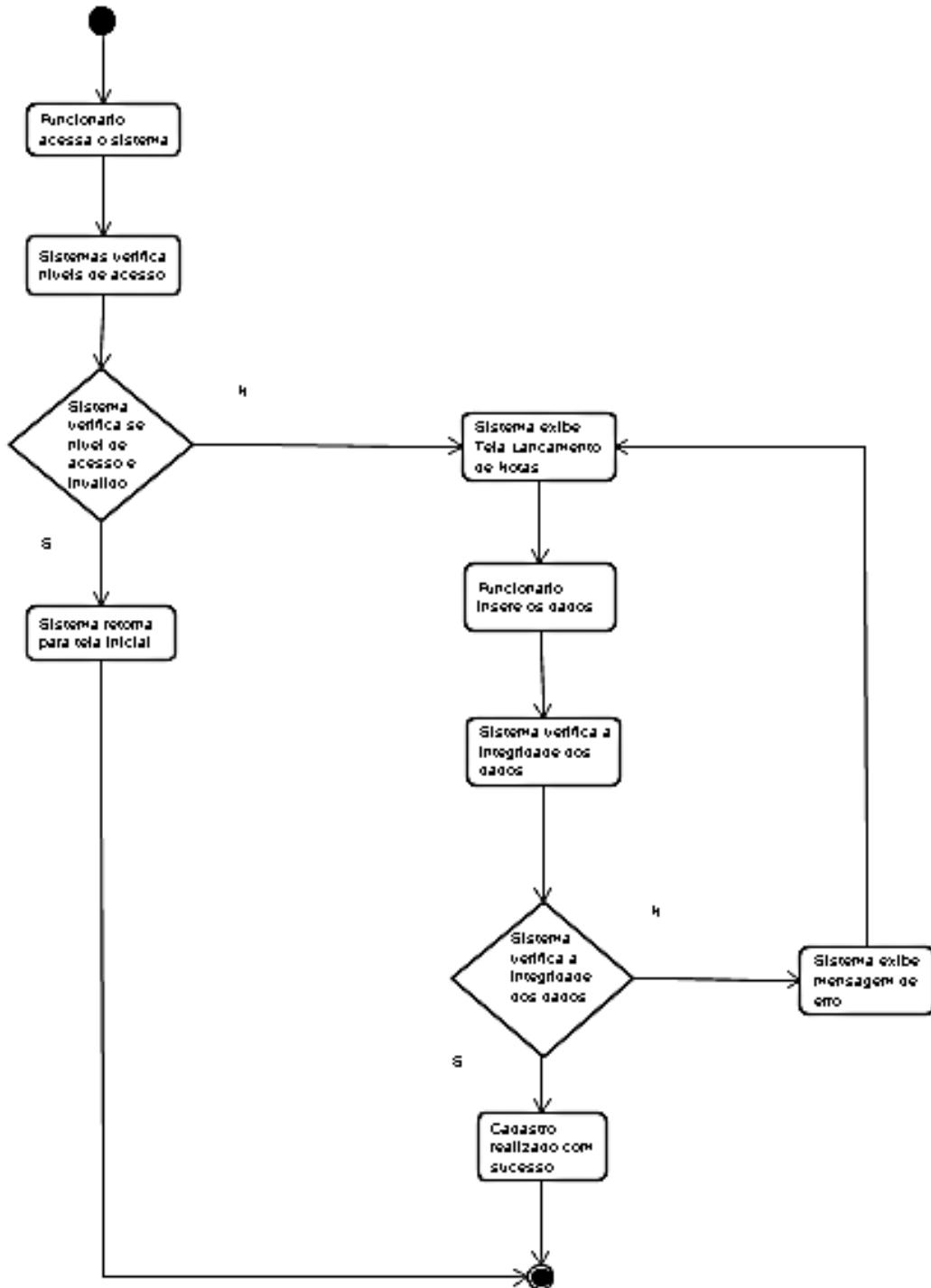
14.25. DIAGRAMA DE SEQUENCIA LANÇAMENTOS DE NOTAS



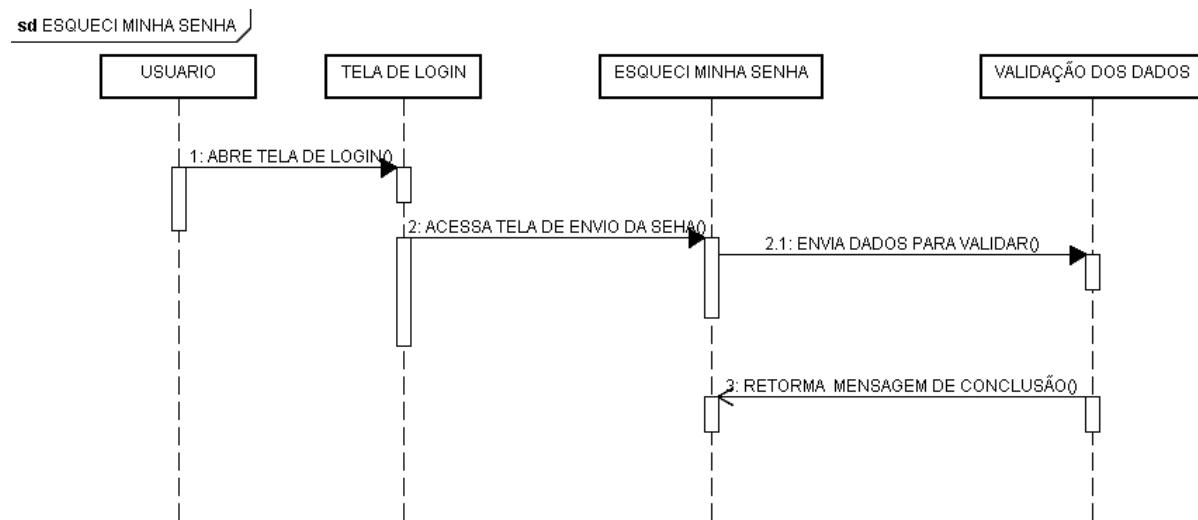
14.26. DIAGRAMA DE ESTADO LANÇAMENTOS DE NOTAS



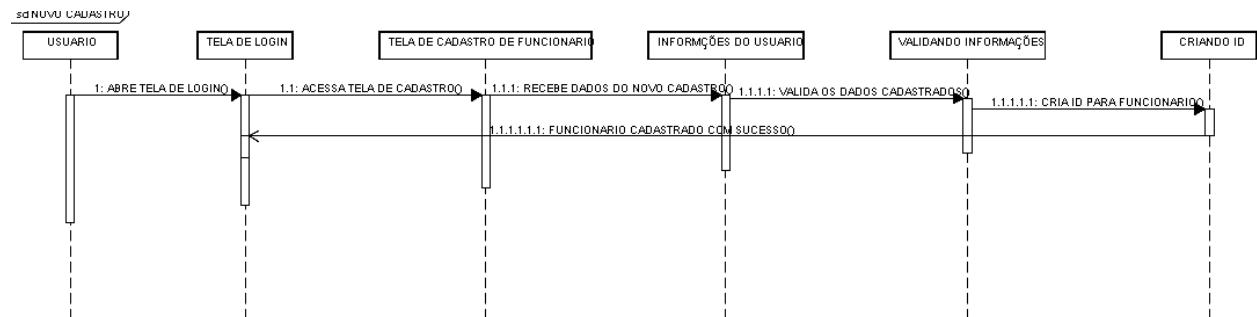
14.27. DIAGRAMA DE ATIVIDADE LANÇAMENTOS DE NOTAS



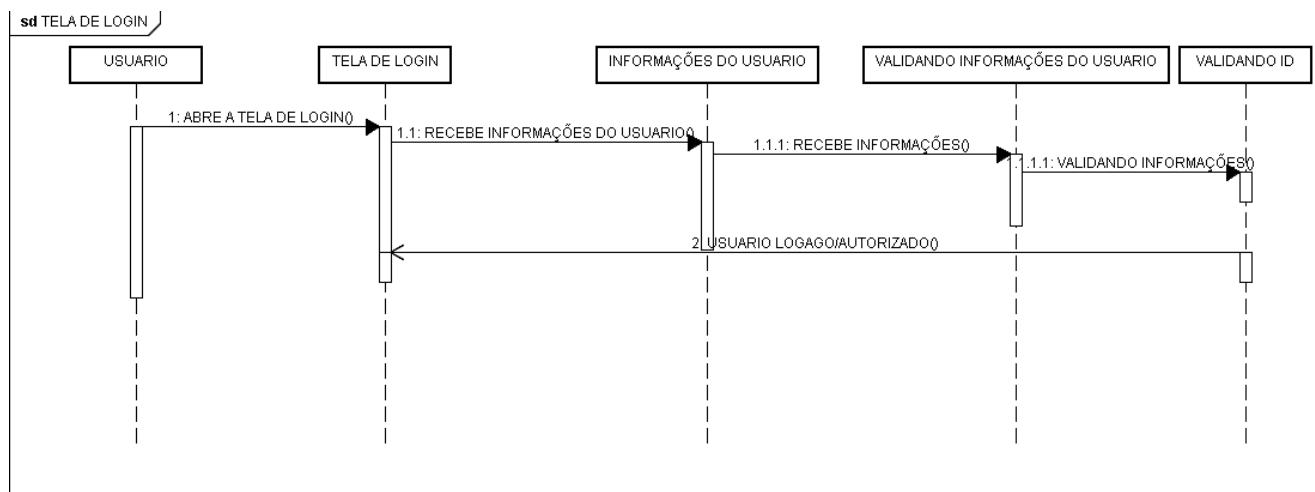
14.28. DIAGRAMA DE SEQUENCIA RECUPERAÇÃO DE SENHAS



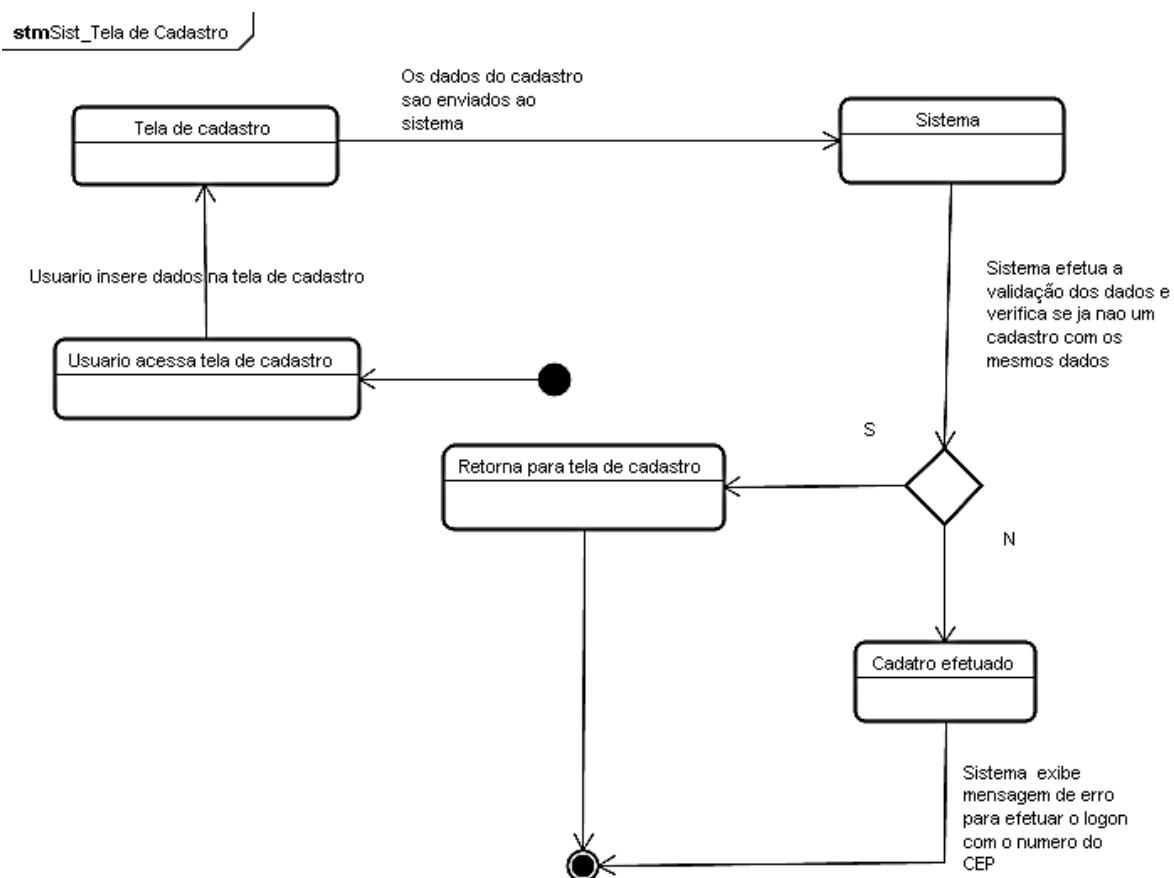
14.29. DIAGRAMA DE SEQUENCIA NOVO CADASTRO



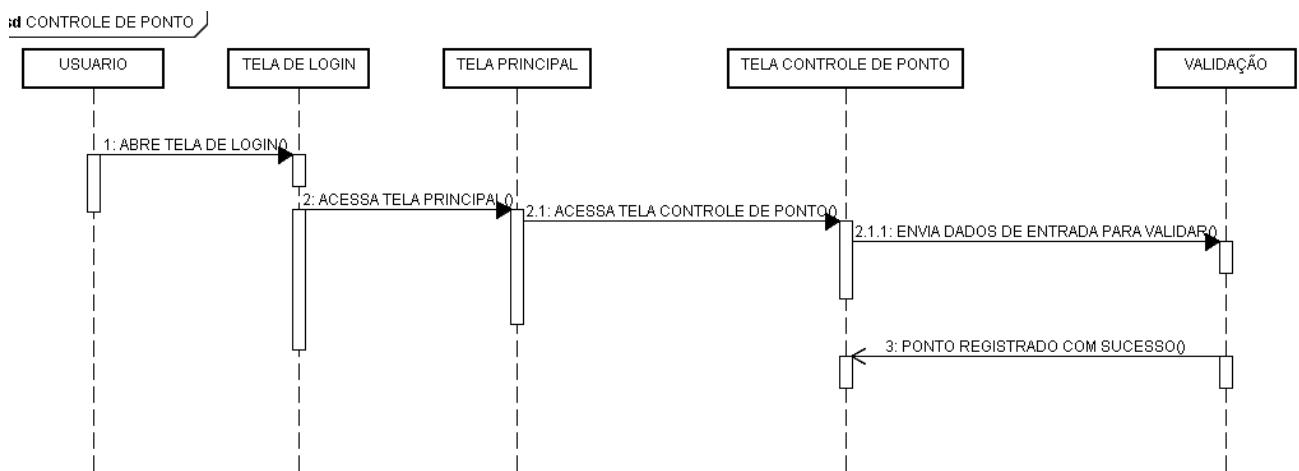
14.30. DIAGRAMA DE SEQUENCIA TELA DE LOGIN



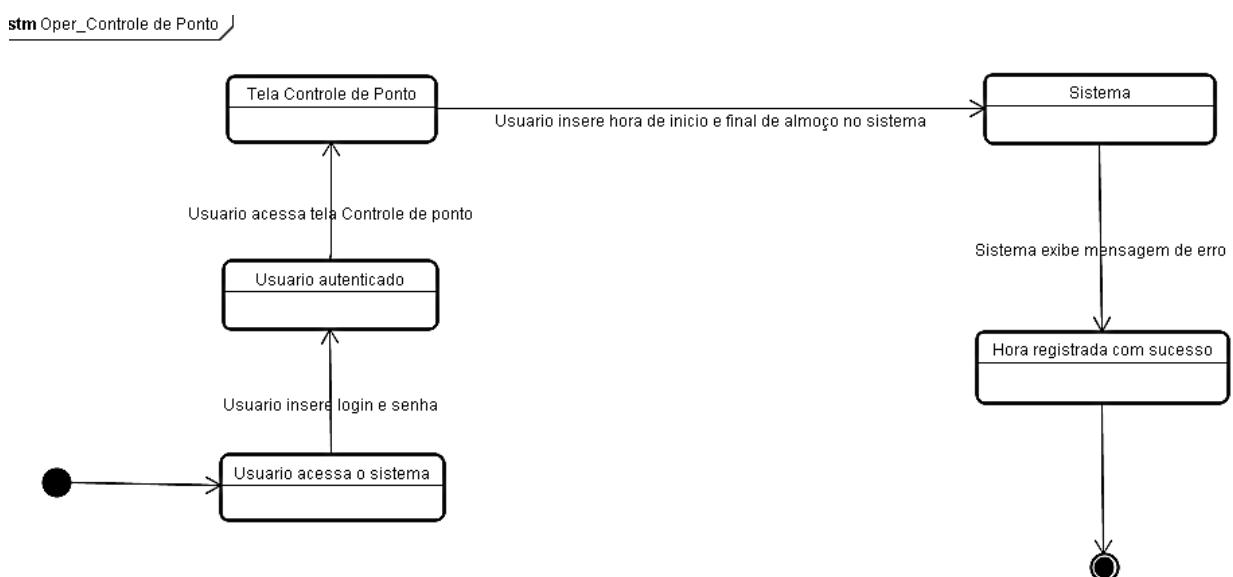
14.31. DIAGRAMA DE ESTADO CADASTRO



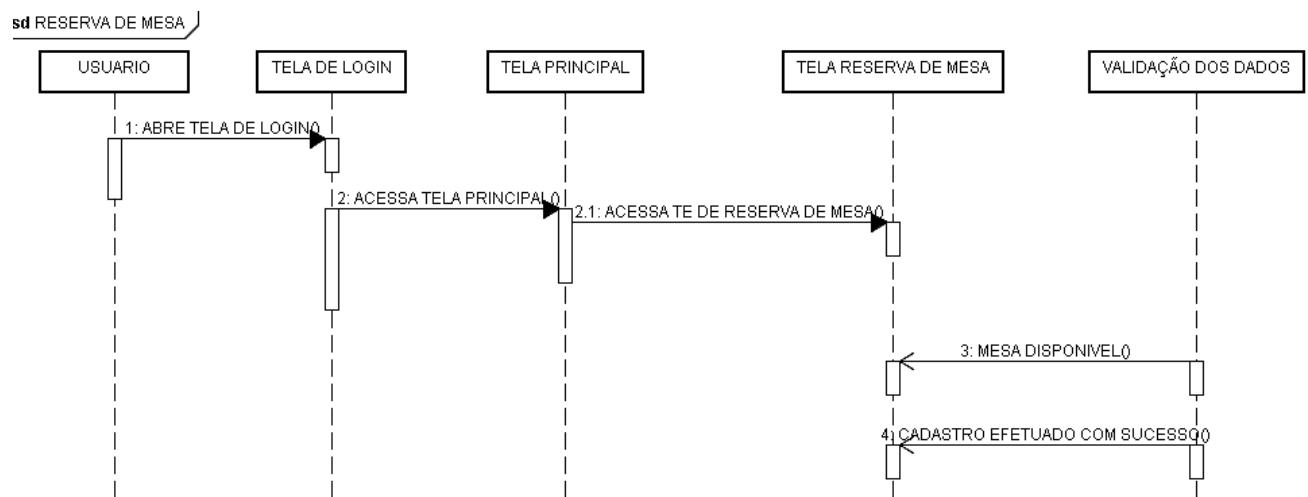
14.32. DIAGRAMA DE SEQUENCIA CONTROLE DE PONTO



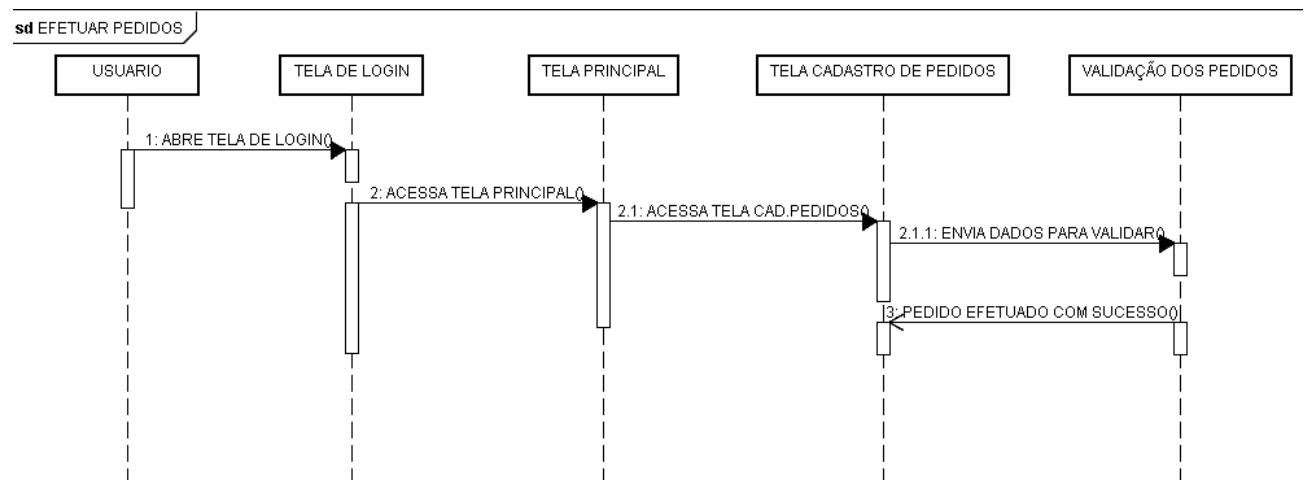
14.33. DIAGRAMA DE ESTADO CONTROLE DE PONTO



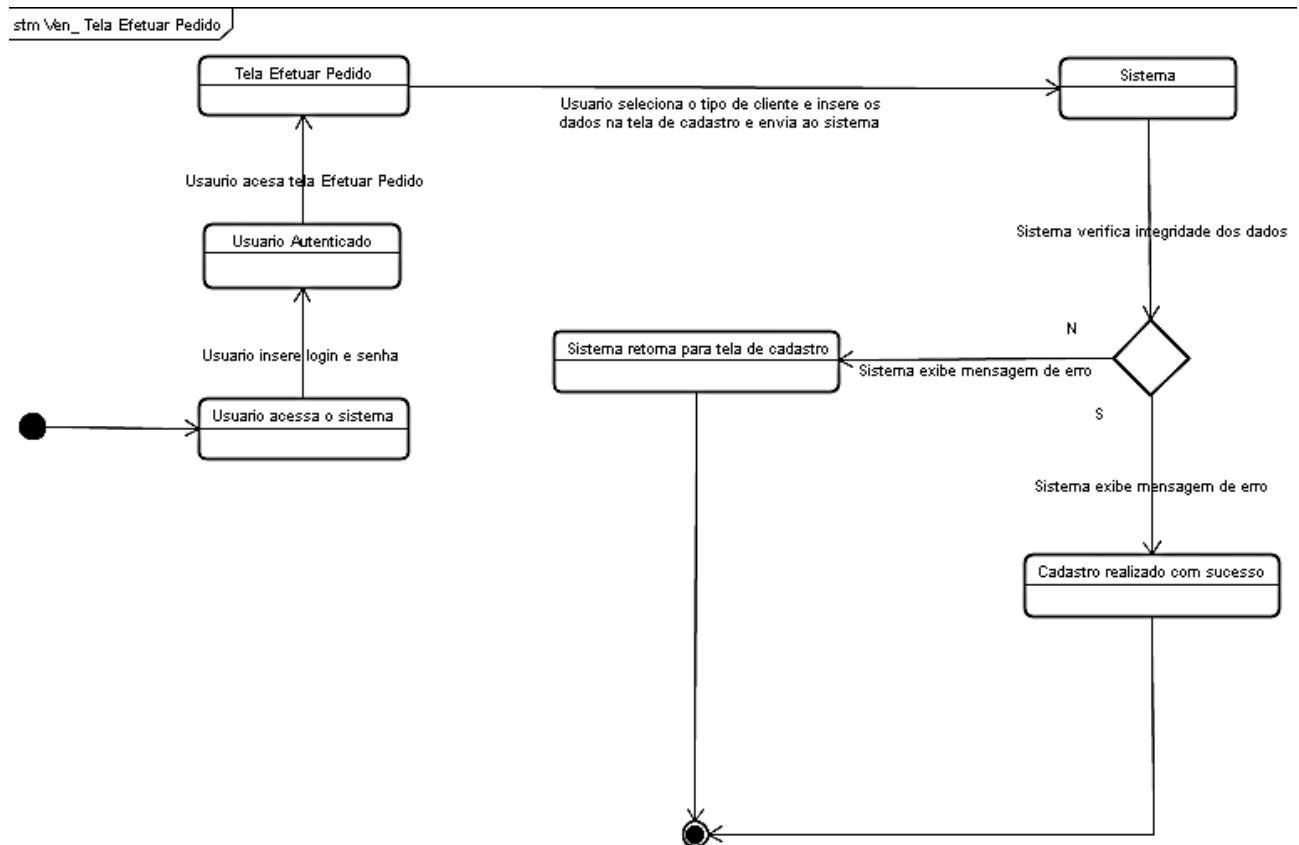
14.34. DIAGRAMA DE SEQUENCIA RESERVAS DE MESAS



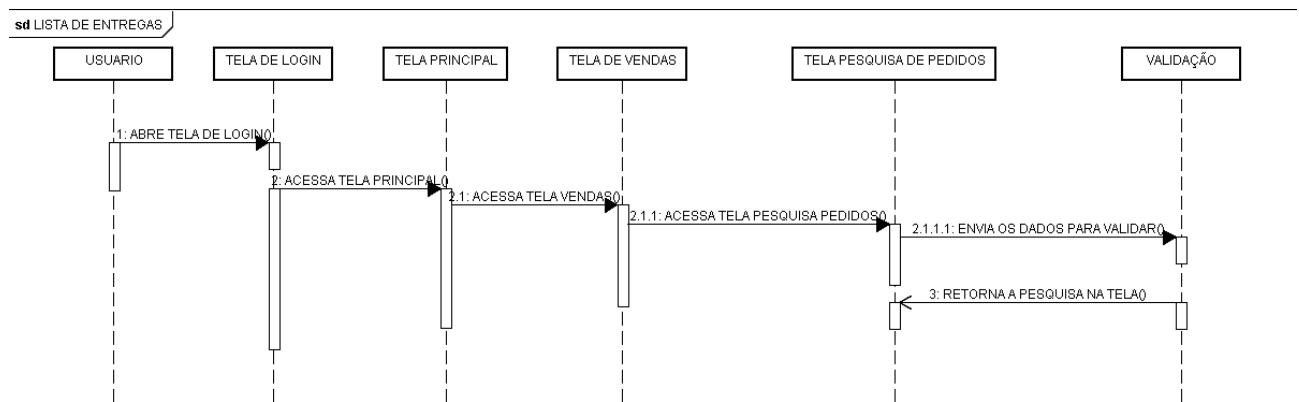
14.35. DIAGRAMA DE SEQUENCIA SOLICITAÇÃO DE PEDIDOS



14.36. DIAGRAMA DE ESTADO SOLICITAÇÃO DE PEDIDOS

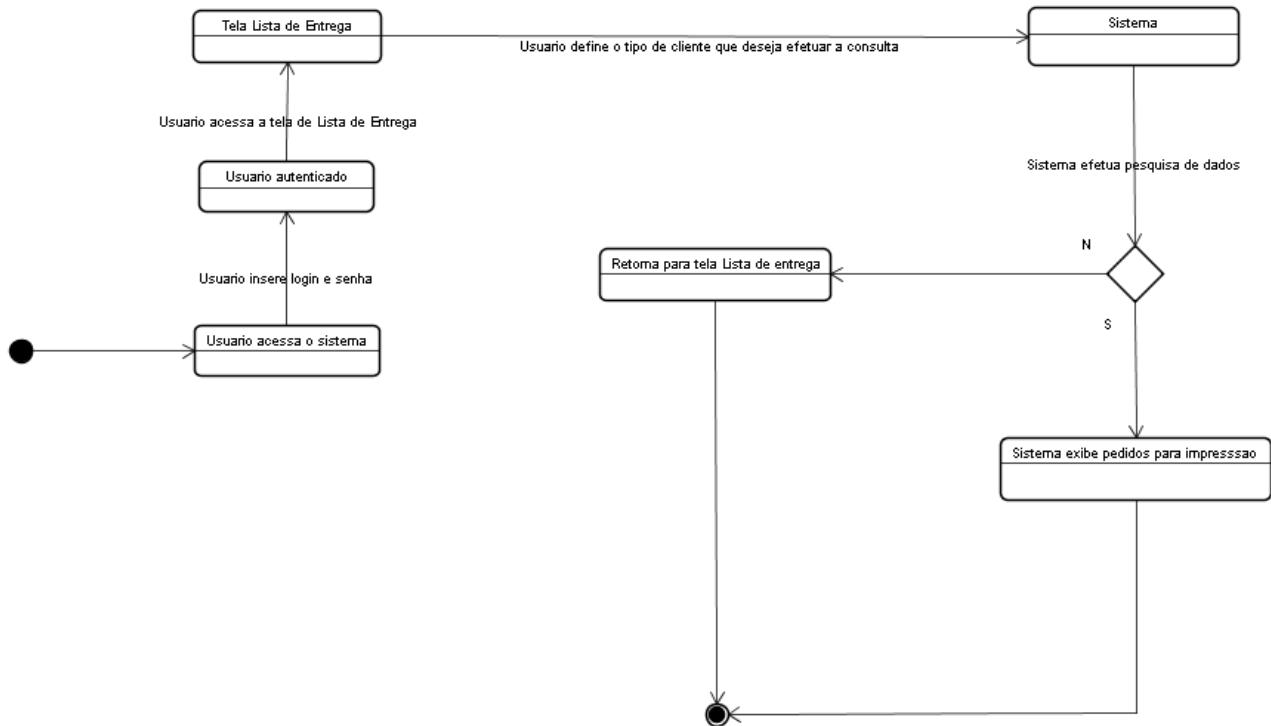


14.37. DIAGRAMA DE SEQUENCIA LISTA DE ENTREGAS



14.38. DIAGRAMA DE ESTADO LISTA DE ENTREGAS

stm\Ven_Tela_Lista de Entrega.j



15. ATAS DE REUNIÃO

15.1. DEFINICAÇÃO DA ESTRUTURA DE MÓDULOS E PÁGINAS

Reunião realizada em 19/10/2012 para definição inicial de toda a estrutura de módulos e páginas, todos os integrantes foram participantes.

15.1.1. DISCUTINDO SOBRE CONTROLE DE ESTOQUE

ITEM	TIPO	MÓDULOS/PÁGINAS	DESCRIÇÃO
1	MÓDULO	CONTROLE DE ESTOQUE	CONTROLAR ENTRADA E SAÍDA DE PRODUTOS DE FORNECEDORES E INTERNAMENTE;
1.2	MÓDULO	CONTROLE DE ESTOQUE	SISTEMA DE RECONHECIMENTO VIA CÓDIGO DE BARRAS E LEITURA DE SAÍDA E ENTRADA;
1.3	PÁGINA	CONTROLE DE ESTOQUE	CÓDIGO DE BARRAS PODE SER DIGITADO MANUALMENTE VIA SISTEMA, CASO NÃO TENHA MÁQUINA;
1.4	MÓDULO	CONTROLE DE ESTOQUE	MAPEAMENTO E MANUSEIO DA LOCALIDADE NO ESTOQUE E QUANTIDADE;
1.5	PÁGINA	CONTROLE DE ESTOQUE	SINALIZAÇÃO DE PRODUTOS QUE ESTÃO ACABANDO E DE PEDIDOS ESPECÍFICOS;
1.6	MÓDULO	CONTROLE DE ESTOQUE	CONTROLE DE VALIDADE DOS PRODUTOS;
1.7	PÁGINA	CONTROLE DE ESTOQUE	CASO O INGREDIENTE ESTEJA EM FALTA NÃO APARECERA NO CARDAPIO ON-LINE;
1.8	RELATÓRIO	CONTROLE DE ESTOQUE	ANÁLISE PERIODICA DO QUE POSSA FALTAR EM ESTOQUE;

15.1.2. DISCUTINDO SOBRE SEPARAÇÃO DE SUPRIMENTOS

ITEM	TIPO	MÓDULOS/PÁGINAS	DESCRIÇÃO
2	RELATÓRIO	SEPARAÇÃO DE SUPRIMENTOS	RECURSOS DE INFRAESTRUTURA PARA CONTROLE E RELATÓRIOS DE ATIVOS;
2.1	MÓDULO	SEPARAÇÃO DE SUPRIMENTOS	CONTROLE DE PRODUTOS PERCIVEIS;

15.1.3. DISCUTINDO SOBRE CADASTRO DE FORNECEDORES

ITEM	TIPO	MÓDULOS/PÁGINAS	DESCRIÇÃO
3	MÓDULO	CADASTRO DE FORNECEDORES	ENTRE CLIENTES, STAKEHOLDERS, PREFERENCIAIS E COMUNS;

15.1.4. DISCUTINDO SOBRE SOLICITAÇÃO DE PEDIDOS

ITEM	TIPO	MÓDULOS/PÁGINAS	DESCRIÇÃO
4	PÁGINA	PEDIDOS	CONTROLE DE PEDIDOS VIA WEB, TELEFONE E PESSOALMENTE;
4.1	MÓDULO	PEDIDOS	PEDIDO PESSOALMENTE NÃO NECESSITA DE CADASTRO DO CLIENTE, PORÉM C
4.2	PÁGINA	PEDIDOS	CADASTRO VIA WEB E TELEFONE PARA RECONHECIMENTO DE ENDEREÇO E EN
4.3	MÓDULO	PEDIDOS	AGENDAMENTO DE MESAS, AVISO DO SISTEMA PARA CONFIRMAÇÃO COM O CLI
4.4	MÓDULO	PEDIDOS	MAPEAMENTO DE PORCENTAGEM DE MESAS QUE PODEM SER AGENDADAS, EXE
4.5	MÓDULO	PEDIDOS	CANCELAMENTO DE RESERVA COM TEMPO PRÉ DETERMINADO PELO SISTEMA;

15.1.5. DISCUTINDO SOBRE CADASTRO DE CLIENTES

ITEM	TIPO	MÓDULOS/PÁGINAS	DESCRIÇÃO
5	PÁGINA	CADASTRO DE CLIENTES	CADASTRO DE PESSOAS JURÍDICAS;
5.1	PÁGINA	CADASTRO DE CLIENTES	CADASTRO PESSOA FÍSICA;
5.2	PÁGINA	CADASTRO DE CLIENTES	ATENDIMENTO AO CLIENTE ESPECÍFICO (CRM);

15.1.6. DISCUTINDO SOBRE SAC – FEEDBACK

ITEM	TIPO	MÓDULOS/PÁGINAS	DESCRIÇÃO
6	PÁGINA	PORTAL DE FEEDBACK DO CLIENTE (SAC)	VIA REDE SOCIAIS;

15.1.7. DISCUTINDO SOBRE LOCALIZAÇÃO E MODALIDADES

ITEM	TIPO	MÓDULOS/PÁGINAS	DESCRIÇÃO
7	PÁGINA	PÁGINA DE LOCALIZAÇÃO	VIA GOOGLE MAPS;
7.1	PÁGINA	EXIBIÇÃO DE MODALIDADES	DEMONSTRAÇÃO DE PRATOS PRINCIPAIS E FAMOSOS;
7.2	RELATÓRIO	EXIBIÇÃO DE MODALIDADES	EXIBIÇÃO DE NOTÍCIAS SOBRE O QUE O SISTEMA GERENCIA;
7.3	PÁGINA	EXIBIÇÃO DE MODALIDADES	FOTOS DE PESSOAS FAMOSAS QUE CURTIRAM O LOCAL;
7.4	PÁGINA	EXIBIÇÃO DE MODALIDADES	MARKETING E PROPAGANDA DO NEGÓCIO

15.1.8. DISCUTINDO SOBRE OPERACIONAL

ITEM	TIPO	MÓDULOS/PÁGINAS	DESCRIÇÃO
8	MÓDULO	OPERACIONAL	CADASTRO DE VEICULOS INTERNOS;
8.1	MÓDULO	OPERACIONAL	CADASTRO DE VEICULOS EXTERNOS (CLIENTE);
8.2	RELATÓRIO	OPERACIONAL	CONTROLE DE ENTRADA E SAIDA DE VEICULO;
8.3	MÓDULO	OPERACIONAL	CONTROLE DE CALCULO DE VALOR A RECEBER POR TEMPO DE PERMANENCIA;
8.4	RELATÓRIO	OPERACIONAL	CONTROLE DE CALCULO DE VALOR A RECEBER POR TEMPO DE PERMANENCIA;
8.5	PÁGINA	OPERACIONAL	OREÇO FIXO DE PAGAMENTO AO TEMPO UTILIZADO;
8.6	MÓDULO	OPERACIONAL	VALIDAÇÃO DE AUTOMOVEIS INTERNOS (GERÊNCIA, FUNCIONARIOS E OUTROS);
8.7	MÓDULO	OPERACIONAL	VALIDAÇÃO DE ESTACIONAMENTO PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO;

15.1.9. DISCUTINDO SOBRE FUNCIONÁRIOS

ITEM	TIPO	MÓDULOS/PÁGINAS	DESCRIÇÃO
9	PÁGINA	FUNCIONARIOS	CADASTRO DAS INFORMAÇÕES DO FUNCIONARIO;
9.1	MÓDULO	FUNCIONÁRIOS	NIVEL DE ACESSO AO SISTEMA;
9.2	RELATÓRIO	FUNCIONÁRIOS	CONTROLE DE PONTO E ATESTADOS MÉDICOS;
9.3	RELATÓRIO	FUNCIONÁRIOS	CONTROLE E MAPEAMENTO DE FÉRIAS;

15.1.10. DISCUTINDO SOBRE FINANCIERO

ITEM	TIPO	MÓDULOS/PÁGINAS	DESCRIÇÃO
10	MÓDULO	FINANCEIRO	CONTAS A RECEBER E A PAGAR
10.1	RELATÓRIO	FINANCEIRO	CONTAS A RECEBER E A PAGAR
10.2	RELATÓRIO	FINANCEIRO	RELATÓRIO DE FATURAMENTO
10.3	MÓDULO	FINANCEIRO	FORMAS DE PAGAMENTO

15.1.11. DISCUTINDO SOBRE NIVEIS DE ACESSO

ITEM	TIPO	MÓDULOS/PÁGINAS	DESCRIÇÃO
11	MÓDULO	NÍVEL DE ACESSO	ADMINISTRADOR
11.1	MÓDULO	NÍVEL DE ACESSO	CLIENTE
11.2	MÓDULO	NÍVEL DE ACESSO	GERENCIA
11.3	MÓDULO	NÍVEL DE ACESSO	FUNCIONARIO
11.4	MÓDULO	NÍVEL DE ACESSO	LOGÍSTICA
11.5	MÓDULO	NÍVEL DE ACESSO	FATURAMENTO

15.1.12. DISCUTINDO SOBRE RESULTADOS E FINALIZAÇÃO

ITEM	TIPO	MÓDULOS/PÁGINAS	DESCRIÇÃO
12	PÁGINA	SATISFAÇÃO	FEEDBACK DE SATISFAÇÃO DO CLIENTE;
12.1	MÓDULO	CAIXA	INTEGRAÇÃO DE CARTÕES COM OS VALORES TRASMITIDOS VIA SISTEMA;
12.2	MÓDULO	MOVEL	PEDIDOS REALIZADOS EM MESA COM SISTEMA INTEGRADO SOBRE AS COORDENADAS DO GARÇ
12.3	MÓDULO	PESAGEM DE PRATOS	SISTEMA DE PESAGEM INTEGRADO, GERANDO NOTA DE PAGAMENTO APÓS PESAGEM



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

15.2. DEFINIÇÃO DE MELHORIAS PARA SISTEMA E TELAS

Reunião realizada em 22/02/2013 para definição de melhorias no sistema e telas com clientes externos, participantes gerente de Projeto Lami Holanda, Gestor de Gestão da Informação e Analista Sênior de Gestão da Informação como colaboradores para atualizações.

15.2.1. DISCUTINDO SOBRE PAGINA INICIAL DO SISTEMA

Neste caso podemos deixar mais transparente o slogan inicial, devido a alguns campos de outras telas terem quase a mesma cor que este slogan. Sugestão de colocar ou numa cor bem transparente ou mudar para a parte superior direita este slogan.

Visando a facilidade para o cliente criar uma mascara que mude a cor de fundo e o Slogan principal que fica na parte esquerda superior para assim darmos facilidade ao cliente em adquirir um produto mais coerente ao seu restaurante.

Negociações com a equipe:

Iremos realizar as melhorias nas imagens de fundo e já ampliamos o design para o cliente visando a estruturação feita para o cliente.

Discutido com: Jonathan Peres / Marcos Feitosa

Responsáveis: Marcos Feitosa / Jonathan Peres / Marcos Feitosa

15.2.2. DISCUTINDO SOBRE CADASTRO DE CLIENTES

Mudar campo do “Tipo de cliente” para esquerda junto ao titulo para melhor visualização do usuário.

Negociações com a equipe:

Atualização realizada no sistema em tempo hábil e validada com a visão do cliente.

Discutido com: Jonathan Peres

Responsáveis: Lami Holanda / Jonathan Peres

15.2.3. DISCUTINDO SOBRE ENTRADA DE PRODUTOS NO ESTOQUE

Com a visualização do código do produto precisamos mostrar também o nome do produto juntamente na pesquisa, lembrando que neste campo também necessitamos aproximar de seu titulo “Código do produto”.

Negociações com a equipe:

Discutido com: Jonathan Peres

Responsáveis: Lami Holanda / Jonathan Peres

15.2.4. DISCUTINDO SOBRE CADASTRO DE PRATOS

Com o cadastro dos pratos temos o limite de 5 produtos para criação, a ideia é criar um GRID (Fornecendo todas as informações neste GRID as baixar podem ser feitas da mesma maneira chamando a classe que realiza a baixa conforme informações inseridas) que faz o mesmo processo que temos hoje porém com a viabilidade que o cliente pode colocar todos os produtos que compõem o prato.

Exemplo: Para criação de Strogonoff temos que incluir Frango, Leite, Sal, Pimenta, Manteiga, Cebola, Milho, Creme de leite e Mostarda que no final da conta de 9 produtos que lembrei e ainda tem vários outros.

Essa mudança vai viabilizar nosso sistema para implantação em vários tipos de restaurantes, principalmente em restaurantes estrangeiros, pois existem vários ingredientes para criação de um prato.

Com a visualização do código do produto precisamos mostrar também o nome do produto juntamente na pesquisa, lembrando que neste campo também necessitamos aproximar de seu título “Código do produto”

Negociações com a equipe:

Discutido com: Jonathan Peres / Vinicius Carvalho

Responsáveis: Lami Holanda / Jonathan Peres / Vinicius Carvalho

15.2.5. DISCUTINDO SOBRE CADASTRO DE PEDIDOS

Esse é o mesmo caso, com a criação de GRID que realiza a mesma baixa para fechamento do pedido podemos viabilizar a abertura para pedidos que tenham mais de 5 pratos diferentes.

Podemos incluir o conceito de desconto para cada pedido e incluir um campo de cliente preferencial, neste caso podemos somente habilitar o desconto com a autorização de um login gerencial ou habilitado.

Exemplo: quando o desconto for solicitado o gerente cliente em um campo especifica ao lado do valor do desconto na tela mesmo e loga com sua senha e clica em habilitar desconto e assim as validações são feitas no banco.

Exemplo onde é utilizado muito isto é nos restaurantes OUTBACK e MACDONALDS aonde para cada desconto ou cancelamento e erro de pedido o gerente passa um cartão habilitando retroagir o pedido ou habilitar o desconto.

Negociações com a equipe:

Discutido com: Jonathan Peres / Vinicius Carvalho

Responsáveis: Lami Holanda / Jonathan Peres / Vinicius Carvalho

15.2.6. DISCUTINDO SOBRE RESERVA DE MESAS

Hoje o sistema considera a hora do agendamento, porém não temos ainda o projetado de finalização de agendamentos para mapear quando a mesa irá ficar disponível. Considerando que temos um padrão de tempo para reserva (2 horas creio), porém fechando a conta com o horário de finalização podemos visualizar melhor a finalização da reserva.

Temos a ideia também de exibir um mapa on-line de mesas que identificar quais mesas estão reservadas e o limite de lugares em cada mesa, assim conseguimos separar no ato da reserva as mesas corretas e com o mapeamento podemos sinalizar a localização no restaurante para clientes que querem sentar literalmente na janela ou lado de fora do estabelecimento.

Negociações com a equipe:

Discutido com: Jonathan Peres / Marcos Feitosa

Responsáveis: Lami Holanda / Marcos Feitosa

15.2.7. DISCUTINDO SOBRE CONTROLE DE PONTO

Incluir no controle de ponto a hora do almoço de entrada e saída, viabilizando o controle e mapeamento da folha de ponto do funcionário e usuário.

Negociações com a equipe:

Atualização realizada com sucesso e inclusões feitas.

Discutido com: Jonathan Peres

Responsáveis: Lami Holanda / Jonathan Peres

15.2.8. DISCUTINDO SOBRE CONTROLE DE ESTACIONAMENTO

O controle de estacionamento pode ser feito por Ticket (Exemplo aquele quadrado numérico que fica em cima do carro em todo o estacionamento), assim quando o frentista for buscar ou controlar aonde se situa os carros a facilidade fica melhor para atendimento ao cliente.

Negociações com a equipe:

Atualização realizada com sucesso e inclusões feitas.

Discutido com: Jonathan Peres / Vinicius Carvalho / Marcos Feitosa / Rafael Stojan

Responsáveis: Lami Holanda / Jonathan Peres / Vinicius Carvalho

16. CRONOGRAMA DE ELABORAÇÃO DO PROJETO

Com a finalização do tempo do projeto temos o excelente resultado de 98,76% de conclusão total do curso em um período de pouco menos de 1 ano, lembrando que esse cronograma acompanhou todo o desenvolvimento.

16.1. ESTRUTURAÇÃO DO DOCUMENTO

ESTRUTURAÇÃO DOCUMENTAÇÃO	STATUS	RESPONSÁVEL
DOCUMENTAÇÃO PROJETO	Ok	Lami Holanda
Introdução	Ok	Lami Holanda
Especificação de requisitos	Ok	Lami Holanda
Controle de sistema e modelagem	Ok	Lami Holanda
Equipe do projeto	Ok	Lami Holanda
Estimativa de custos	Ok	Lami Holanda
Tendências e riscos do mercado	Ok	Lami Holanda
Cronograma do projeto	Ok	Lami Holanda
Estimativa de custos com depreciação	Ok	Lami Holanda
Plano diretor operacional	Ok	Lami Holanda
Plano de ação	Ok	Lami Holanda
Normas ISO e NBR	Ok	Lami Holanda
Diagramas de Sequencia	Ok	Rafael Stojan/Willian Castilho/David Moura/Lami Holanda
Diagramas de estado	Ok	Rafael Stojan/Willian Castilho/David Moura/Lami Holanda
Diagramas de Ação	Ok	Rafael Stojan/Willian Castilho/David Moura/Lami Holanda
Evolução das especificações	Ok	Lami Holanda
Módulos	Ok	Lami Holanda
Telas dos módulos	Ok	Lami Holanda
Gestão de software	Ok	Lami Holanda
Política de Segurança	Ok	Lami Holanda
Controle de gestão de Serviços	Ok	Lami Holanda
Conclusão	Ok	Lami Holanda
Notas, anexos e referências	Ok	Lami Holanda

16.2. MODELAGEM DO SISTEMA

MODELAGEM DO SISTEMA	STATUS	RESPONSÁVEL
DESCRIÇÃO DA NECESSIDADE DO CLIENTE	Ok	Lami Holanda
LEVANTAMENTO DE REQUISITOS	Ok	Lami Holanda
DIAGRAMAS DE CASO DE USO UML	Ok	Lami Holanda/Rafael Stojan/David Moura
DIAGRAMAS DE CLASSES UML	Ok	Lami Holanda/Rafael Stojan/David Moura
CARGOS MÓDULO ESTACIONAMENTO	Ok	Lami Holanda
CARGOS MÓDULO ENTREGAS	Ok	Lami Holanda
TELA ATENDIMENTO AO CLIENTE	Ok	Lami Holanda/Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
NOTA FISCAL FINANCEIRO	Ok	Lami Holanda
MODELAR MÓDULO FINANCEIRO	Ok	Lami Holanda
MODELAGEM DAS TELAS MENSAGEM EM "OK"	Ok	Lami Holanda
RESERVA DE SALA - PROGRAMAR MAPA	Pendente	Lami Holanda/Marcos Feitosa
ATUALIZAÇÃO - CONTROLE ESTACIONAMENTO	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
GRID PARA PEDIDO E CRIAÇÃO PRATOS	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
DOCUMENTAÇÃO ONLINE - MIND MANAGER	Ok	Lami Holanda
ALTERAÇÃO REGRA DE NEGÓCIO FILTROS SISTEMA FINANCEIRO	Ok	Lami Holanda
FAVICON - MODELAGEM E IMPLANTAÇÃO	Ok	Marcos Feitosa

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

16.3. BANCO DE DADOS

BANCO DE DADOS	STATUS	RESPONSÁVEL
DICIONARIO DE DADOS	Ok	Lami Holanda/Rafael Stojan
MODELO LÓGICO DE DADOS	Ok	Lami Holanda/Rafael Stojan/David Moura
CRIAÇÃO DE BANCO DE DADOS EM SQL	Ok	Rafael Stojan/David Moura
CRIAÇÃO DAS TABELAS EM SQL	Ok	Rafael Stojan/David Moura
CRIAÇÃO DAS CHAVES PRIMARIAS E ESTRANGEIRAS	Ok	Rafael Stojan/David Moura
CRIAÇÃO DE DIAGRAMAS DE RELACIONAMENTO DAS TABELAS	Ok	Rafael Stojan/David Moura
DIAGRAMA DE SEQUÊNCIAS	Ok	Finalização destes diagramas
Cadastro de funcionário	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Lançamento de férias	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de fornecedores	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de produtos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de pratos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Centro de custos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de contratos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de departamentos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de clientes	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Entrada de produtos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Langar Notas	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Efetuar pedidos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Reservar mesas	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Lista de entregas	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de frota	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Controle de ponto	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Controle de veículos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Atualização de clientes	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Atualização de frota	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Atualização de funcionários	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Atualização de fornecedores	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
DIAGRAMA DE ESTADO	Ok	Finalização destes diagramas
Cadastro de funcionário	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Lançamento de férias	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de fornecedores	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de produtos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de pratos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Centro de custos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de contratos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de departamentos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de clientes	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Entrada de produtos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Langar Notas	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Efetuar pedidos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Reservar mesas	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Lista de entregas	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de frota	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Controle de ponto	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Controle de veículos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Atualização de clientes	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Atualização de frota	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Atualização de funcionários	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Atualização de fornecedores	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
DIAGRAMA DE ATIVIDADE	Ok	Finalização destes diagramas
Cadastro de funcionário	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Lançamento de férias	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de fornecedores	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de produtos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de pratos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Centro de custos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de contratos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de departamentos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de clientes	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Entrada de produtos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Langar Notas	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Efetuar pedidos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Reservar mesas	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Lista de entregas	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Cadastro de frota	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Controle de ponto	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Controle de veículos	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Atualização de clientes	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Atualização de frota	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Atualização de funcionários	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda
Atualização de fornecedores	Ok	Rafael Stojan/Willian Jordão/Lami Holanda

16.4. PROGRAMAÇÃO

PROGRAMAÇÃO	STATUS	RESPONSÁVEL
DESCRÍÇÃO DAS FUNCIONALIDADES	Ok	Lami Holanda/Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
DESCRÍÇÃO PERFIS DE ACESSO	Ok	Lami Holanda/Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
LAYOUTS DE TELAS	Ok	Marcos Feitosa
LAYOUTS DE RELATÓRIOS	Pendente	Marcos Feitosa
MENU DE NAVEGAÇÃO DO SISTEMA	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
PROTOTIPO DA SOLUÇÃO	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
TÉCNICA DE DESENVOLVIMENTO - LINGUAGEM	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
INFRAESTRUTURA DE DESENVOLVIMENTO (TFS, HAMACHI VPN E DEMAIS)	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
ESTRUTURAÇÃO DO PROJETO (MVC)	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
AMBIENTE DE TESTE DE TELAS	Ok	Todos os integrantes
AMBIENTE DE TESTE DO BANCO DE DADOS	Ok	Todos os integrantes
Tela de apresentação EATI	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de abordagem do sistema	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de Cadastro de Funcionários	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de Lançamento de Férias	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de cadastro de clientes	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de cadastro de Fornecedores	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de cadastro de produtos	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de entrada de produtos no estoque	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de cadastro de pratos	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de cadastro de pedidos	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de reservas de mesas	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de cadastro de rotas	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de controle de ponto	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de controle de estacionamento	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de pesquisas de clientes	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de atualização de frota	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de pesquisa de funcionários ativos	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de alteração de cadastro de fornecedor	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Relatórios	Ok	Lami Holanda/Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Financeiro	Ok	Lami Holanda/Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de Cadastro de Contratos	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de Cadastro de Centro De Custo	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de Cadastro de Departamentos	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de Atualização de Contratos	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de Atualização de Centro De Custo	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de Atualização de Departamentos	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Tela de atendimento ao cliente.	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
Recuperação de Senha	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho

16.5. GESTÃO DE PROJETOS

GESTÃO DE PROJETOS	STATUS	RESPONSÁVEL
PLANO DO PROJETO	Ok	Todos os integrantes
DETERMINAÇÃO DE CAMINHO CRÍTICO	Ok	Lami Holanda
ELABORAÇÃO DE PLANO DE COMUNICAÇÃO	Ok	Lami Holanda
ELABORAÇÃO DE ANÁLISE DE RISCOS	Ok	Lami Holanda
MAPEAMENTO FINANCEIRO	Ok	Lami Holanda



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

16.6. SISTEMA OPERACIONAL

SISTEMA OPERACIONAL	STATUS	RESPONSÁVEL
LEVANTAMENTO DA INFRA DE REDES E HARDWARE	Pendente	Todos os integrantes
LEVANTAMENTO DE SISTEMAS OPERACIONAIS	Pendente	Todos os integrantes
ESTRATEGIA DE BACKUP E RESTORE	Pendente	Todos os integrantes
INVENTARIO DE SERVIÇOS	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho/Lami Holanda
IMPLEMENTAÇÃO DE NOVOS SERVIÇOS	Ok	Jonathan Peres/Vinicius Carvalho
CHECKLIST OPERACIONAL	Ok	Todos os integrantes

16.7. APRESENTAÇÃO AO CLIENTE

APRESENTAÇÃO AO CLIENTE	STATUS	RESPONSÁVEL
ACEITE DO CLIENTE	Ok	Todos os integrantes
LIÇÕES APRENDIDAS	Ok	Todos os integrantes
CONCLUSÃO	Ok	Todos os integrantes

17. CONCLUSÃO

É proveitoso saber que por métodos acadêmicos e analíticos podemos desenvolver ferramentas que auxiliem e direcionem o mercado para um novo futuro, visando o desenvolvimento tanto de headcounters e superiores de modo a viabilizar novos conceitos de aplicações e serviços com responsabilidade e inovação.

Comtemplando todas as pesquisas realizadas para argumentos concretos na construção deste projeto, encontramos tanto na parte acadêmica este foco quanto em convivência profissional o desenvolvimento de um projeto com essa ampla visão de mercado.

Com alinhamento ao cronograma do projeto cumprimos todas as etapas estipuladas em meio a tumultos considerados normais em um aglomerado de estudantes com vontade e força para finalizar tarefas e aprender com as mesmas.

O esforço exigido por todos para andamento deste projeto foi mensurado com a capacidade de cada indivíduo participante, considerando a sua respectiva fatia para elaboração, execução e conclusão deste projeto levando em conta a vontade e conhecimentos técnicos.

E assim mesmo com todo o trabalho, esforço, paciência, pesquisas, determinação e mais um pouco de pesquisa mesmo nas horas em que havia mais de um conflito foi imprescindível à colaboração e maturidade de todos para o sucesso do empreendimento que estávamos realizando.

Questões sobre análise de riscos, inovações de mercado, queríamos mais que um projeto, queríamos mostrar que somos capazes de inovar o que já existe no mercado com ideias concretas e baseadas em colunas firmes de pesquisa e tecnologias emergentes.

Considerando fatores principais como retorno do investimento, perfil de nossos clientes, estudo de todos os fornecedores, análise de concorrências e inovações lançadas no mercado pelos mesmos, estratégia a aplicação de marketing em todos os seus recursos tanto em Recursos Humanos quanto em tecnologia.

Como governança de TI, temos como visão alinhamento com os métodos corporativos e as opções metodológicas aplicadas para alcance dos objetivos que considerando o foco principal são tão importantes quanto os demais tópicos aprendidos.

Envolvendo mais ampla a visão que poderíamos ter, entendemos como é ser envolvido numa abertura de um negócio e ser bem sucedido nos fatores que envolvem acompanhamento diário dos projetos e alinhamento com os recursos envolvidos também no projeto.



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

Enfim, com a criação das bases teóricas criamos este projeto que oferece vários caminhos para o seguimento destinado, visando ampliar o mercado de serviços e unificar as bases de desenvolvimento empresarial distinguidas neste escopo.

Por mais queremos agradecer aos professores que nestes dois anos e meio ofereceram ampla ajuda conforme sua demanda e disponibilidade, e aos demais que não tiveram tanto sucesso neste auxilio também agradecemos.

E mais importante queremos parabenizar nossa equipe pelo ótimo trabalho executando, com alinhamento e paixão neste pouco tempo que tivemos para criar a aplicação que nos ensinou muito.

17. CONCLUSION

It is helpful to know which methods we can develop academic and analytical tools that assist and direct the market for a new future, to develop both headcounters and higher in order to enable new concepts of applications and services with responsibility and innovation.

Comtemplando all searches for specific arguments made in the construction of this project, we found both in the academic as this focus on professional life developing a project with this broad market view.

Alignment with the project schedule fulfill all the steps stipulated in the midst of turmoil considered normal in a cluster of students with will and strength to complete tasks and learn from them.

The effort required by all to progress this project was measured by the ability of each individual participant, considering their respective share for the preparation, execution and completion of the project taking into account the will and expertise.

And so even with all the work, effort, patience, research, determination and a little more research even at times when there was more than one conflict was essential to collaboration and maturity of all for the success of the project we were doing.

Questions about risk analysis, market innovations, we wanted more than one project, we wanted to show that we are able to innovate the existing market with concrete ideas and columns based on firm research and emerging technologies.

Considering key factors such as return on investment profile of our customers, the study of all suppliers, analysis of bids and innovations introduced to the market by the same strategy, the application of marketing in all of its resources both in human resources and in technology.

As IT governance, as we have vision alignment with corporate methods and methodological choices applied to achieve the goals that considering the main focus are as important as the other topics learned.

Involving a broader vision we have, understand how it is to be involved in opening a business and be successful in factors involving daily monitoring of projects and alignment with the resources involved in the project also.

Anyway, with the creation of the theoretical bases created this design that offers multiple paths to follow for, aiming to expand the market for services and unify the foundations of business development distinguished in this scope.



TERMO DE ABERTURA DO PROJETO / DOCUMENTAÇÃO DE ANÁLISE

MANAGEMENT RESTAURANT SYSTEM

For most want to thank the teachers in these two and half years offered ample help as your demand and availability, and others that were not as successful also appreciate this assistance.

And most importantly we wish to congratulate our team for the great job running with alignment and passion in this short time we had to create a program that taught us a lot.