**Especificação de Requisitos**

**Sistema de Vendas e Comissões**

**Franciele Constante, Nathan Oschelski, Priscilla Karolczak**

O sistema terá uma lista de produtos de venda.

Cada produto tem um custo - cost price, que é o preço definido pelo fornecedor.

Para dar estabilidade ao time comercial e manter um preço seguro para a empresa, é adotado internamente o conceito de transfer price, que é uma margem de segurança para variações de preços de custo junto ao fornecedor. Assim o comercial consegue manter propostas sem alterá-las a todo momento com base no preço de custo. As propostas comerciais podem ter uma validade de 1 mês, por exemplo.

Com base no transfer price, o comercial define o sale price, que será o transfer price acrescido de sua margem, que pode variar de 10% a 30%. Se for 10%, receberá 1% sobre a venda, se for 20% receberá 3% sobre a venda e se for 30% receberá 6% sobre a venda.

É preciso calcular a comissão do comercial e o lucro da empresa.

Se o produto, for o produto do mês, pode adicionar um percentual de comissão adicional de 5% ao vendedor.

Se o valor de venda for maior que R$1000,00, terá uma comissão adicional de 2%.

O vendedor poderá ter acesso as funcionalidades de efetuar uma venda, simular comissão de uma possível venda e visualizar resultados de suas vendas (comissão).

O diretor comercial poderá visualizar o total de vendas do time e o lucro para empresa.