

PROJETO INTEGRADOR

27 de Abril de 2024

Discentes: João Luccas Marques – 2310209

Igor Alexander Ribeiro de Paulo -2313308

Matheus Marques Portela -2310823

Marcos Paulo Moreira Damascena-2310004

Pedro Henrique Matias Echebarria-2310055

Rebeca Barbosa Ferreira-2310294,

Victor Duarte Madaleno-2310684

Victor Manoel de Moraes-2311453

Nome da disciplina: Análise e Projeto de Software

Visão do Projeto

O Powp é um sistema de gerenciamento focado no ramo para pequenas empresas , microempresas e microempreendedores. Tem como objetivo inicial se concentrar no setor financeiro. No entanto, nossa visão de longo prazo envolve a expansão das funcionalidades do site para que ele se torne, no futuro, um Sistema de Planejamento de Recursos Empresariais (ERP). Essa evolução permitirá aos usuários realizar um gerenciamento abrangente de todos os aspectos de suas empresas. Esperamos produzir um sistema onde seja possível validar nossa ideia sobre o projeto com feedbacks constantes do usuário para assim podermos evoluirmos nosso sistema e obter uma direção correta a qual devemos seguir.

Abaixo segue as regras de negócio com base em métricas e requisitos de nosso projeto POWP.

DASHBOARD

Requisito Funcional : Painel de vendas

Regra de Negócio 01: Na parte superior deve possuir telas pequenas mostrando 4 tipos de informações sendo elas a quantidade de vendas totais , valor em reais das vendas do dia , a quantidade de cliente ativos e a média das vendas (ticket médio).

Regra de Negócio 02: No canto superior direito deve possuir uma opção onde o cliente poderá escolher a data de quando as informações serão referentes.

Regra de Negócio 03: Na tela deve possuir um gráfico em linhas mostrando o valor das vendas em reais ao longo do tempo. Deve possuir também uma aba onde o cliente possa escolher as datas desejadas.

Regra de Negócio 04: Deve possuir também um gráfico em pizza mostrando a quantidade de vendas por produto , detalhando o nome e a quantidade dos mesmos , deve ter a opção onde o cliente escolha a data em que ele deseje ver essas informações. Deve ter outro gráfico pizza onde mostra as formas de pagamento que estão sendo utilizadas , mostrando as mesmas informações do mesmo modo.

Regra de Negócio 05:Deve possuir um gráfico de coluna mostrando a quantidade de vendas do dia para comparar entre eles , deve possuir também uma opção onde o cliente escolha as datas desejadas.

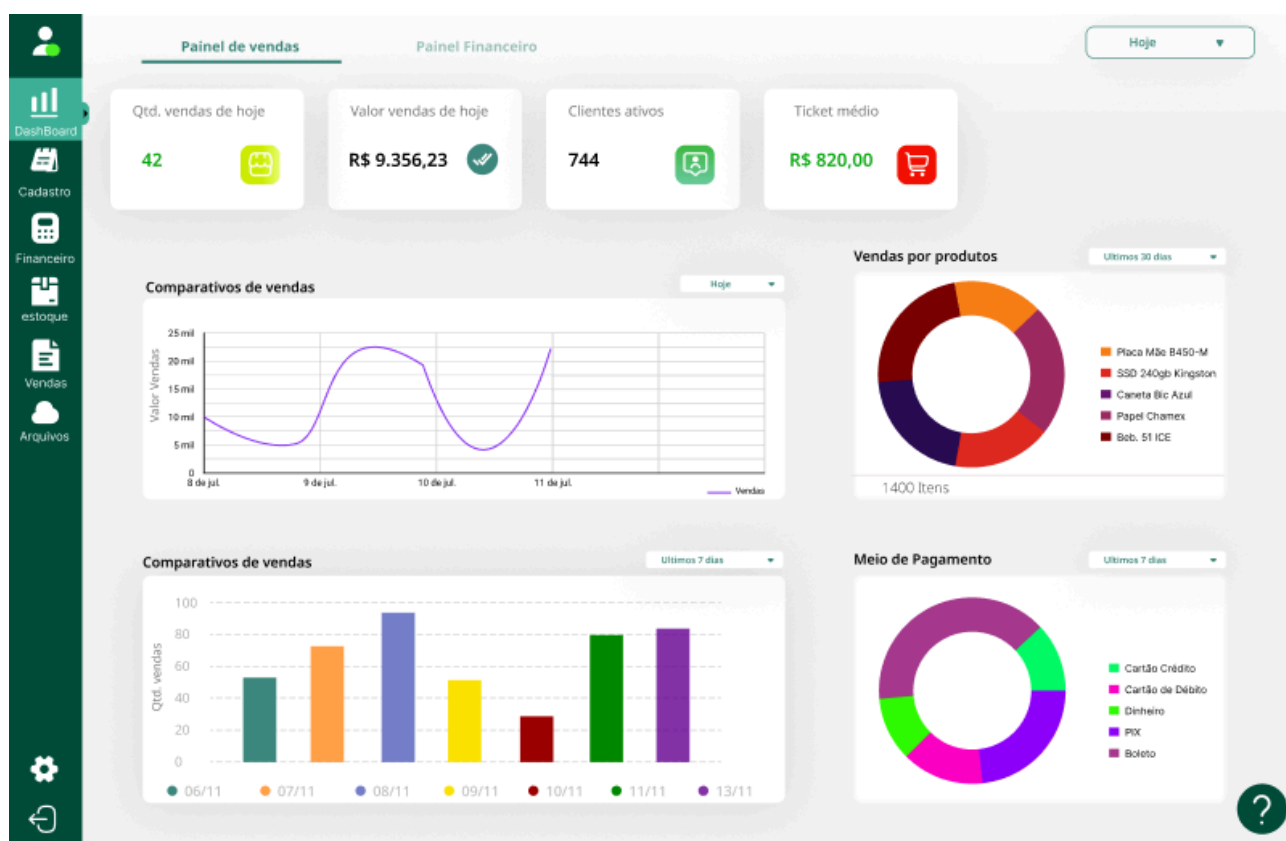


Imagem 1 (Dashboard com painel de vendas)

Requisito funcional : Painel financeiro

Regra de negócio 01: Na parte superior temos algumas informações importantes em pequenas telas, que dará uma facilidade a visualizar os ganhos e perdas:

- **Tesouraria:** Onde podemos cuidar do fluxo de entrada e saída de recursos financeiros, bem como seu controle, inspeção e organização.
- **Contas Bancárias:** Onde podemos ver sobre a conta na qual está registrada as informações do programa.

- **Contas a receber e Contas a pagar:** As informações sobre as dívidas e cobranças que devem ser pagas e cobradas, para que não haja nem um problema de acordo com a parte lucrativa da empresa.
- **Atrasos:** Sobre atrasos que devem ser observados o mais rapidamente possível para que não haja nem um tipo de problema ou perdas dentro da parte financeira.

Regra de negócio 02: No centro na parte esquerda temos o Fluxo de caixa diário um gráfico que mostra estatísticas e é um dos instrumentos de gestão financeira utilizados para projetar todas as entradas e descontos do seu negócio.

Regra de negócio 03: No centro à direita temos os lançamentos a vencer e lançamentos vencidos , onde fica registrados os lançamentos a receber , e a pagar assim dando uma facilidade para observar oque deve ser agilizado, para que não haja problemas futuros e tome as medidas cabíveis.

Regra de negócio 04: No campo inferior temos algumas contas e bancos, onde terá as informações sobre a quantidade de valores que cada uma possui dando uma visão mais ampla sobre as contas.

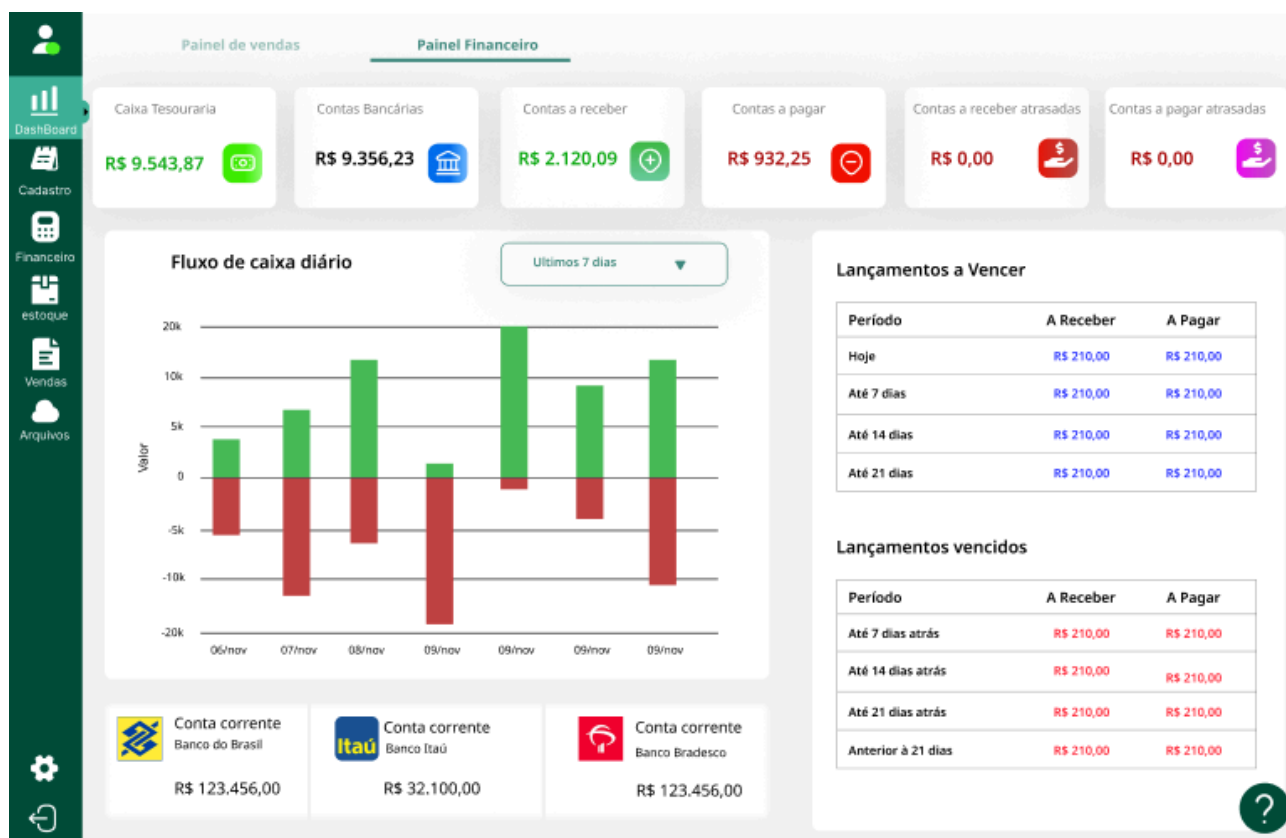


Imagem 2 (Dashboard painel financeiro)

CADASTRO

Requisito funcional : Tela de cadastro do fornecedor

Regra de negócio 01: A primeira regra de negócio para o cadastro de fornecedores é dividida em quatro etapas principais. Na primeira etapa, são inseridas as informações básicas, como código do cliente, CNPJ/CPF, Inscrição Estadual, Razão Social e nome Fantasia. Também é necessário especificar se a pessoa é jurídica ou física, além de fornecer o e-mail e o telefone. Em seguida, é feito o cadastro do endereço. Por fim, é necessário registrar os dados do representante responsável pela venda dos produtos, incluindo nome, telefone, CNPJ/CPF, e-mail e, se aplicável, Inscrição Estadual. Caso haja documentação adicional, ela também pode ser anexada durante esse processo. Por fim, uma tela de confirmação é exibida, indicando que o cadastro foi concluído com sucesso.

	Fornecedor	E-MAIL	Data de cadastro	Edit	Delete
	Mondelez Brasil LTDA	pedro@dominio.com	02 feb 2023		
	Bic Amazonia LTDA	joao@dominio.com	02 feb 2023		
<input type="checkbox"/>	104 Colgate LTDA	matheus@dominio.com	02 feb 2023		
<input type="checkbox"/>	105 Microsoft LTDS	marcos@dominio.com	02 feb 2023		
<input type="checkbox"/>	201 Unilever LTDA	victor@dominio.com	02 feb 2023		
<input type="checkbox"/>	210 Procter & Gamble Brasil LTDA	rebecca@dominio.com	02 feb 2023		
<input type="checkbox"/>	212 Coca-cola LTDA	igor@dominio.com	02 feb 2023		

Imagem 3 (Tela de Cadastro de fornecedor)

Regra de negócio 02: Na segunda etapa do processo de cadastro, ao contratar um novo funcionário, o usuário terá a opção de realizar o registro correspondente. Esta funcionalidade estará acessível no canto superior direito da interface. Neste momento, serão solicitadas diversas informações essenciais, incluindo a matrícula, o nome do candidato, o ID do usuário, o CPF, o número de telefone, o setor de atuação, a função atribuída e o número da Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS). Esses dados fornecerão ao contratante as informações necessárias sobre o novo colaborador. Ademais, será possível anexar documentos adicionais, caso sejam requeridos durante o processo de contratação.

<div>Dashboard</div> <div>Cadastro</div> <div>Financeiro</div> <div>estoque</div> <div>Vendas</div> <div>Arquivos</div> <div>⚙️</div> <div>↶</div>	<input type="text" value="Perquisar"/>		<div>Export </div> <div>+ Novo funcionário</div>				
	Matrícula	Nome	Número Telefone	Data de início	Setor	Edit	Delete
	<input type="checkbox"/> 102	Pedro Echebarria	9876543210	02 feb 2023	Financeiro		
	<input type="checkbox"/> 103	João Luccas	9876543210	02 feb 2023	Logistica		
	<input type="checkbox"/> 104	Matheus Portela	9876543210	02 feb 2023	Contabilidade		
	<input type="checkbox"/> 105	Marcos	9876543210	02 feb 2023	Ti		
	<input type="checkbox"/> 201	Victor	9876543210	02 feb 2023	Diretoria		
	<input type="checkbox"/> 210	Rebecca	9876543210	02 feb 2023	Financeiro		
	<input type="checkbox"/> 212	Igor Alexander	9876543210	02 feb 2023	Ti		

Imagem 4 (Tela de cadastro de funcionário)

Regra de negócio 03: A terceira regra de negócio para o cadastro de clientes é composta por três etapas cruciais. Na primeira etapa, devem ser inseridas informações como o código do cliente, o nome do cliente e o nome fantasia, o tipo de pessoa (jurídica ou física), o CNPJ/CPF e, caso possua, a Inscrição Estadual. Além disso, o telefone e até dois e-mails podem ser incluídos. Em seguida, é realizado o cadastro do endereço, e é possível anexar algum documento pessoal adicional, se necessário. Por fim, uma tela de confirmação é exibida, indicando que o cadastro foi concluído com sucesso.

<div>Dashboard</div> <div>Cadastro</div> <div>Financeiro</div> <div>estoque</div> <div>Vendas</div> <div>Arquivos</div> <div>⚙️</div> <div>↶</div>	<div> <input type="text" value="Perquisar"/> Export + Novo Cliente </div>						
	Codcliente	Razão Social	Fantasia	E-MAIL	Data de cadastro	Edit	Delete
	<input type="checkbox"/> 11	Lojas rede Brasil	Peg Pag Brasil	brasil@hotmail.com	02 feb 2023		
	<input type="checkbox"/> 15	Bic Amazonia LTDA	Bic Amazonia LTDA	joao@dominio.com	02 feb 2023		
	<input type="checkbox"/> 104	Colgate LTDA	Colgate LTDA	matheus@dominio.com	02 feb 2023		
	<input type="checkbox"/> 105	Microsoft LTDS	Microsoft LTDS	marcos@dominio.com	02 feb 2023		
	<input type="checkbox"/> 201	Unilever LTDA	Unilever LTDA	victor@dominio.com	02 feb 2023		
	<input type="checkbox"/> 210	Procter & Gamble Brasil LTDA	Procter & Gamble Brasil LTDA	rebecca@dominio.com	02 feb 2023		
	<input type="checkbox"/> 212	Coca-cola LTDA	Coca-cola LTDA	igor@dominio.com	02 feb 2023		

Imagem 5 (Tela de cadastro de cliente)

Requisito Funcional : Pedido de vendas

Regra de negócio 01:

- Campo de **número do pedido** será gerado um código automaticamente de forma sequencial para o número daquele pedido;
- Campo onde será colocado o **código do cliente** fazendo com que puxe todas as informações do cadastro do cliente;
- O campo de **data de venda** será preenchido automaticamente com a data daquele dia;
- No campo de **vendedor**, o vendedor irá colocar seu código de usuário do sistema para que aquela venda caia em seu nome;
- O campo de **frete** terá um dropDown onde terá as seguintes opções de frete:
 - frete por conta da empresa;
 - frete por conta do comprador;
 - frete de terceiros;
- Caso forem escolhidos as opções de frete por terceiros aparecerá dois campos, um deles terá que colocar a transportadora que realizará e entrega e o valor;

- DashBoard

Cadastro

Financeiro

estoque

Vendas

Arquivos

Avatar

Nome

CPF

Endereço

Telefone

E-mail

Digitar Pedido de Venda

Vendas → Pedido de venda

Dados do cliente

Número Pedido

Cod. Cliente

Cliente

CPF/CNPJ

Data Venda

Vendedor

Frete

Transportadora

Valor do frete

Valor do Seguro

Itens do Pedido

+ Adicionar Item

Produtos	Quantidade	Vi. Unit	Perd. Desc	Valor Desconto	Valor total
Placa mãe asus B450-M	2,00	499,27	2,3%	22,96642	975,57358
Processador Intel Core I3-13900k	3,00	689,99	1,4%	26,90961	2.043,06039

Observações

Pagamento

Forma de Pagamento

Forma de Pagamento

Parcela	Vencimento	Valor
1	19/11/2023	R\$ 754,66
2	26/11/2023	R\$ 754,66
3	03/12/2023	R\$ 754,66
4	10/12/2023	R\$ 754,66

Resumo Pedido

Sub-Total:	R\$ 3.068,51
Desconto (-):	R\$ 49,87
Outras Despesas (+):	R\$ 0,00
Frete/Seguro (+):	R\$ 0,00
Total (=):	R\$ 3.018,63

Voltar

Salvar

Imagem 6 (Tela de Pedido)



Imagem 7 (Consultar produto no pedido de venda)

Regra de negócio 02: No campo itens do pedido o objetivo é que o usuário consiga lançar o seus produtos e as informações referente a cada um deles , segue a lista de informações que deve ser obrigatoriamente preenchidas :

- Nome do produto
- Quantidade vendida
- Valor unitário
- Percentual de desconto
- Valor dos descontos em Reais
- Valor total das vendas
- Código do produto



Imagem 8 (Inserção e manipulação do produto)

Na tela deve ter uma opção onde o usuário veja seus produtos já lançados e que ele tenha a opção de pesquisar o produto pelo código ou pelo nome para que também possa alterar quaisquer informações do produto quase que seja necessário.

Antes de ser confirmado o lançamento, o sistema deve perguntar ao usuário se todas as informações estão corretas, após a confirmação deve se mostrar uma imagem de conclusão para que o usuário tenha uma confirmação visual, passando mais confiança ao mesmo.

Regra de negócio 03: Na área pagamento o objetivo é que os usuários escolham as formas de pagamento através de dois campos do tipo dropDown.

Regra de negócio 04 : No campo resumo do pedido o objetivo é que o sistema puxe as informações de mais valor para que se mostre uma tabela resumida de cada pedido lançado.

Requisito Funcional: Contas à Pagar

- Nesta etapa o objetivo é que os usuários lancem suas contas à pagar, ou seja, para concluir essa etapa é preciso possuir um boleto válido e os seguintes campos devem ser obrigatórios para prosseguir na negação das telas:

- Valor;
- Parceiro;
- Tipo de serviço;
- Categoria;
- Data de competência;
- Banco;
- Número do boleto ;
 - Após o lançamento da conta o sistema deve perguntar ao usuário se ele deseja continuar, caso a escolha seja sim o processo acima se repete e o usuário é levado para primeira tela do contas a pagar .
 - Ao encerrar o lançamento o usuário deve ser levado para a tela de relatório em vão ser listadas todas contas que o cliente já inseriu .

Financeiro → Lançamentos → Contas a Pagar → Informações de lançamento

Informações de lançamento

Data de competência	Núm. Nota Fiscal	Tipo Serviço	Descrição	Valor
25 / 10 / 2023				\$
XXXXXXXX	Categoria	Centro de custo	Tipo Parceiro	Parceiro
				Banco

Repetir Lançamento ☒ X

Condições de Pagamento

Cobrança	Forma de Pagamento	Conta de Pagamento	Data de vencimento
			25 / 10 / 2023

Observações Anexo

?

Cancelar Proximo

Imagem 9 (Tela lançamento conta à pagar)

Financeiro → Lançamentos → Contas a Pagar → Informações de lançamento

Informações de lançamento

Data de competência	Núm. Nota Fiscal	Tipo Serviço	Descrição	Valor
25 / 10 / 2023				\$
XXXXXXXX	Categoria	Centro de custo	Tipo Parceiro	Parceiro
				Banco

Repetir Lançamento ☒ X

Condições de Pagamento

Parcelamento	Data de vencimento	Forma de Pagamento	Conta de Pagamento
	25 / 10 / 2023		

Observações Anexo

Deseja realizar o lançamento ?

Não Sim

?

Cancelar Proximo

Imagem 10 (Confirmação do lançamento)

Requisito Funcional : Relatórios de contas

- Nessa aba fica todo o histórico de lançamentos de cobranças, onde poderemos editar e ou excluir as cobranças
- já geradas, além disso será possível filtrar por parceiros, ou por tipo de cobranças.
- Sua organização será disposta em forma de lista de acordo com seu vencimento, listando assim as com vencimento mais próximo primeiro, sendo possível alterar o filtro utilizado conforme a lista.

Existem 4 registros atrasados				Mostrar +
<input type="checkbox"/>	1662	Matheus Marques	Prestação de serviço	Pago
<input type="checkbox"/>	9874	Pedro Echebarria	Prestação de serviço	Em Aberto
<input type="checkbox"/>	585	Equatorial Energia	Energia elétrica	Vencido

Imagem 11 (Geração relatório contas à pagar)

Requisito Funcional: Contas à Receber:

- A implementação da tela contas a receber deve ter os seguintes itens.
- A área Informação de lançamento deve ser constituída pelos seguintes itens: data de competência, cliente, centro de custo, código de referência, descrição e valor.
 - No ato de inserção de dados, os itens cliente, categoria e centro de custo serão combos enquanto que os outros itens descrição, código de referência e valor serão campos de preenchimento. O item data de competência deve ter um campo de preenchimento.

- A área condição de pagamento deve ser constituída pelos seguintes itens repetir lançamento, parcelamento, vencimento, forma de pagamento, conta de recebimento, recebido, informar NSU, observações e anexo
 - No ato de inserção de dados, os itens parcelamento, forma de pagamento e conta de recebimento serão combos. O item vencimento será um campo de preenchimento com um calendário em baixo para seleção de datas, caso seja selecionado a data pelo calendário ela deve ser automaticamente preenchida no campo de preenchimento. Os itens recebidos, informar NSU e repetir lançamento serão campos de confirmação.
 - Caso seja confirmado o item repetir lançamento a área condição de pagamento deverá ter seus itens substituídos pelos seguintes itens: configuração de repetição, cobrar sempre no, 1ºvencimento, forma de pagamento e conta de recebimento, entretanto os itens observação e anexo deve ser mantido igual. O item 1º vencimento deve ser um campo de preenchimento e os outros itens devem ser em formato combo.

Link do Figma com as telas: [Figma](#)