

# Casos de Uso para o Sistema da Livraria Resolve

*Caso Livraria Resolve*

Grupo I

Giulia Cadorin

Rayana Oliveira

Universidade Federal do Rio de Janeiro

Escola Politecnica – Engenharia de Computação e Informação

Professor: Geraldo Xexéo

# Sumário

<b>1</b>	<b>Introdução</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Sourcing e Cotação</b>	<b>3</b>
2.1	US01 - Comparação de Fornecedores Internacionais . . . . .	3
2.2	US02 - Aprovação de Margem de Lucro . . . . .	3
<b>3</b>	<b>Gestão de Vendas e Pedidos</b>	<b>4</b>
3.1	US03 - Consolidação Semanal de Compras . . . . .	4
3.2	US04 - Proposta Comercial Digital . . . . .	4
<b>4</b>	<b>Pagamentos e Financeiro</b>	<b>4</b>
4.1	US05 - Pagamento Online Integrado . . . . .	4
4.2	US06 - Controle de Inadimplência . . . . .	5
<b>5</b>	<b>Relacionamento e Marketing (CRM)</b>	<b>5</b>
5.1	US07 - Alerta de Cliente Inativo (Win-Back) . . . . .	5
5.2	US08 - Oferta de Estoque Parado . . . . .	5
<b>6</b>	<b>Requisitos Técnicos e Não-Funcionais</b>	<b>5</b>
6.1	US09 - Acessibilidade Mobile . . . . .	5
6.2	US10 - Integração com ERP Contábil . . . . .	5
<b>7</b>	<b>Matriz de Priorização de Requisitos</b>	<b>6</b>

# 1 Introdução

Este documento apresenta a especificação detalhada das histórias de usuário para o sistema de gestão da **Livraria Resolve**. O levantamento dos atores, desejos e benefícios foi feito através de entrevistas com os stakeholders (Proprietários, Gerência, Vendas e TI).

As histórias de usuário seguem o formato padrão ágil:

*“Como [Ator], eu quero [Ação/Funcionalidade], para que [Benefício/Valor].”*

Incluem também critérios de aceite. As histórias estão organizadas por **Épicos**.

## 2 Sourcing e Cotação

### 2.1 US01 - Comparaçao de Fornecedores Internacionais

**Como** Vendedor (Felipe/Gabriela), **Eu quero** registrar cotações de múltiplos fornecedores para um mesmo livro, convertendo automaticamente moedas estrangeiras para Reais, **Para que** eu possa selecionar a opção com melhor custo-benefício (preço + frete) sem precisar fazer cálculos manuais.

**Critérios de Aceite:**

- Deve permitir inserir preço em USD, EUR e GBP.
- Deve consultar uma API de câmbio para converter para BRL no momento do cadastro.
- Deve destacar visualmente a opção com o menor “Custo Total” (Preço Livro + Frete Estimado).

### 2.2 US02 - Aprovação de Margem de Lucro

**Como** Gerente Geral (Bruna), **Eu quero** visualizar o custo total calculado pelo vendedor e definir o preço final de venda, **Para que** eu garanta que a margem de lucro seja respeitada antes do envio da proposta ao cliente.

**Critérios de Aceite:**

- O vendedor não pode enviar a proposta sem o “De Acordo” da gerência.
- O sistema deve exibir a margem de lucro (%) calculada automaticamente.

## 3 Gestão de Vendas e Pedidos

### 3.1 US03 - Consolidação Semanal de Compras

**Como** Proprietário (Arnaldo), **Eu quero** ver uma lista consolidada de todos os livros vendidos na semana agrupados por fornecedor, **Para que** eu possa realizar pedidos em lote e negociar descontos.

**Critérios de Aceite:**

- Filtrar apenas pedidos com status “Aprovado pelo Cliente”.
- Exportar para PDF ou Excel.
- Permitir marcar quais itens foram efetivamente encomendados.

### 3.2 US04 - Proposta Comercial Digital

**Como** Cliente, **Eu quero** receber um link com a proposta formal via WhatsApp ou E-mail, **Para que** eu possa aprovar ou rejeitar itens rapidamente pelo celular.

**Critérios de Aceite:**

- Interface responsiva (mobile-first).
- Botões claros de “Aprovar” e “Rejeitar”.
- Acesso sem login complexo (token no link).

## 4 Pagamentos e Financeiro

### 4.1 US05 - Pagamento Online Integrado

**Como** Cliente, **Eu quero** pagar minha encomenda via Cartão ou Pix, **Para que** meu pedido seja processado imediatamente.

**Critérios de Aceite:**

- Integração com Gateway de Pagamento.
- Atualização automática do status para “Pago”.
- Geração automática de link para pagamento.

## 4.2 US06 - Controle de Inadimplência

**Como** Vendedora (Gabriela), **Eu quero** bloquear clientes inadimplentes, **Para que** a livraria não perca tempo com clientes que deram calote.

**Critérios de Aceite:**

- Ao digitar nome/CPF, o sistema deve exibir alerta vermelho se houver pendências.

## 5 Relacionamento e Marketing (CRM)

### 5.1 US07 - Alerta de Cliente Inativo (Win-Back)

**Como** Diretor (Armando), **Eu quero** receber alertas sobre clientes que não compram há 3 meses, **Para que** a equipe possa tentar recuperá-los.

**Critérios de Aceite:**

- Verificação diária.
- Mostrar histórico de compras do cliente.

### 5.2 US08 - Oferta de Estoque Parado

**Como** Gerente Geral (Bruna), **Eu quero** filtrar clientes por gêneros literários favoritos, **Para que** eu possa enviar ofertas de livros parados no estoque.

**Critérios de Aceite:**

- Livros devem ser tagueados (ex.: Arte Moderna, Arquitetura).
- Cruzamento entre tags e histórico de compras.

## 6 Requisitos Técnicos e Não-Funcionais

### 6.1 US09 - Acessibilidade Mobile

**Como** Gerente de TI (Carlos), **Eu quero** design responsivo em todo o frontend, **Para que** funcione corretamente no celular sem precisar de app.

### 6.2 US10 - Integração com ERP Contábil

**Como** Gerente de TI (Carlos), **Eu quero** gerar arquivos de exportação das vendas, **Para que** o sistema contábil seja alimentado sem digitação manual.

**Critérios de Aceite:**

- Geração de CSV/XML ou chamada de API diariamente.
- Dados obrigatórios: Cliente, Valor, Data, Forma de Pagamento.

## 7 Matriz de Priorização de Requisitos

Os requisitos foram classificados com base em criticidade ao negócio.

### Imperativos (Must Have) — MVP

Funcionalidades críticas sem as quais o sistema não opera.

- US01 – Comparação de Fornecedores Internacionais.
- US02 – Aprovação de Margem de Lucro.
- US03 – Consolidação Semanal de Compras.
- US10 – Integração com ERP Contábil.

### Importantes (Should Have)

Funcionalidades importantes, mas que podem ser contornadas temporariamente com processos manuais se necessário

- US04 – Proposta Comercial Digital.
- US05 – Pagamento Online Integrado.
- US06 – Controle de Inadimplência.

### Desejáveis (Could Have)

Funcionalidades que agregam valor (bônus), mas serão desenvolvidas apenas se houver tempo hábil

- US07 – Alerta de Cliente Inativo.
- US08 – Oferta de Estoque Parado.