

Casos de Uso para o Sistema

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

1	Introdução	3
2	Especificação dos Casos de Uso	3
2.1	UC01: Realizar Cotação e Definição de Preço	3
2.2	UC02: Processar Pedido de Compra Semanal	4
2.3	UC03: Monitorar Inatividade de Clientes (Win-Back)	4
2.4	UC04: Gerenciar Pagamento e Liberação (Integração)	5
3	Requisitos Não-Funcionais Relevantes	6

1 Introdução

Este documento apresenta a especificação detalhada dos casos de uso estendidos para o sistema de gestão da Livraria Resolve. A modelagem foi realizada com base no levantamento de requisitos feito através de entrevistas com os stakeholders (Proprietários, Gerência, Vendas e TI). O foco deste relatório são os processos de negócio críticos que envolvem regras complexas de cotação, aprovação e relacionamento com o cliente.

2 Especificação dos Casos de Uso

2.1 UC01: Realizar Cotação e Definição de Preço

Ator Principal: Vendedor (Felipe Franciscano / Gabriela Gamba)

Atores Secundários: Gerente Geral (Bruna Belítro), Sistema de Câmbio (API Externa)

Descrição: O vendedor pesquisa livros raros solicitados por clientes em múltiplas fontes, registra custos e submete para precificação da gerência antes de enviar a proposta.

Gatilho (Trigger): O vendedor recebe uma solicitação de livro de um cliente cadastrado e aprovado.

Pré-condições:

- O cliente deve estar com o status *Ativo* e cadastro aprovado pela diretoria.
- O livro não deve constar na lista de *Impossíveis de obter*.

Fluxo Principal:

1. O Vendedor cadastra a solicitação do livro no sistema.
2. O Vendedor insere múltiplas opções de fornecedores, registrando: Preço de Custo, Moeda Original, Estimativa de Frete e Prazo de Entrega.
3. O Sistema converte os valores para Real utilizando a cotação do dia.
4. O Vendedor seleciona as melhores opções e solicita precificação.
5. O Sistema notifica a Gerente Geral sobre cotação pendente.
6. A Gerente Geral define a margem de lucro e o preço final.
7. O Sistema gera a proposta comercial.
8. O Vendedor envia a proposta ao cliente.

Fluxos Alternativos:

- **FA1 - Livro não encontrado:** Se nenhum fornecedor for localizado, o Vendedor marca a solicitação como *Não Localizado* e o cliente é notificado.
- **FA2 - Reprovação de margem:** A Gerente pode solicitar nova busca retornando ao passo 2.

Pós-condição: Proposta registrada como *Aguardando Aceite*.

2.2 UC02: Processar Pedido de Compra Semanal

Ator Principal: Sistema (Processo Automático)

Atores Secundários: Proprietário (Arnaldo/Armando), Vendedor

Descrição: Consolidação automática das vendas fechadas para geração de pedidos aos fornecedores, seguindo a regra de compras semanais.

Gatilho: Execução temporal (sexta-feira às 14:00).

Pré-condições: Existirem propostas aceitas ainda não encomendadas.

Fluxo Principal:

1. O Sistema busca itens com status *Proposta Aceita* e *Não Encomendado*.
2. O Sistema agrupa livros por fornecedor.
3. O Sistema gera uma Requisição de Compra Provisória.
4. O Proprietário analisa e ajusta itens.
5. O Proprietário aprova os pedidos.
6. O Sistema envia os pedidos aos fornecedores.
7. O Sistema atualiza os pedidos dos clientes para *Encomendado ao Fornecedor*.

Fluxos Alternativos:

- **FA1 - Falta de pagamento antecipado:** Itens sem confirmação financeira são excluídos e o Vendedor é avisado.

Pós-condições: Pedidos enviados e previsões de entrega atualizadas.

2.3 UC03: Monitorar Inatividade de Clientes (Win-Back)

Ator Principal: Sistema

Atores Secundários: Diretor (Armando Américo), Vendedor

Descrição: Identificação de clientes frequentes que deixaram de comprar, gerando oportunidades de reengajamento.

Gatilho: Execução diária de script.

Pré-condições: Existência de histórico de vendas.

Fluxo Principal:

1. O Sistema verifica a última compra de clientes VIP ou Frequentes.
2. Identifica clientes inativos há mais de X dias (ex.: 90 dias).
3. Analisa histórico para identificar preferências.
4. Cruza preferências com livros novos ou em estoque.
5. Gera alerta para o Vendedor: “Cliente inativo. Sugestão de oferta”.

Fluxo Alternativo:

- **FA1 - Sem padrão de compra:** Sistema gera alerta sem sugestão específica.

Pós-condições: Tarefa registrada para o Vendedor.

2.4 UC04: Gerenciar Pagamento e Liberação (Integração)

Ator Principal: Cliente

Atores Secundários: Sistema de Pagamento (Gateway), ERP Financeiro

Descrição: Processo de cobrança digital e conciliação integrada.

Gatilho: Cliente acessa o link de pagamento.

Pré-condições: Pedido conferido pela Vendas.

Fluxo Principal:

1. O Cliente acessa a página de pagamento.
2. Seleciona método (Cartão, Pix, Boletto).
3. Confirma a transação.
4. Gateway retorna *Sucesso*.
5. Sistema registra pagamento.
6. Sistema envia dados ao ERP.
7. Status atualizado para *Liberado para Envio*.

Fluxos Alternativos:

- **FA4 - Pagamento recusado:** O Gateway retorna erro. O sistema notifica o Cliente na tela e não altera o status do pedido

- **FA2 - Depósito internacional:** o processo segue manual, onde o Financeiro precisa dar a baixa manualmente no sistema após conferir o extrato bancário.

Pós-condições: Pedido pago e pronto para logística; dados financeiros sincronizados com o ERP.

3 Requisitos Não-Funcionais Relevantes

- **Usabilidade:** Conforme solicitado por Carlos Castelo (TI), a interface do cliente deve ser responsiva (Web/Mobile) e extremamente simples, sem necessidade de instalação de apps
- **Infraestrutura:** Implantação em Nuvem, Linux (Ubuntu) e banco MySQL.
- **Integração:** O sistema deve prever pontos de troca de arquivos ou API para comunicar com o software de ERP legado já existente na empresa.