

DOCUMENTAÇÃO DE BANCO DE DADOS

Cliente: Varejista (loja de roupas)

1. Objetivo

Criar e manter relação com o cliente no pós venda, com o objetivo de aumentar a **taxa de retorno**. Dessa forma, seria interessante armazenar informações que pudessem ser utilizadas para CRM (com foco em e-mail marketing e disparos de SMS). É importante destacar que a marca varejista tem 3 lojas físicas, e e-commerce.

Descrevendo as entidades, de acordo com as necessidades do cliente, temos:

1.1 Vendas

1.2 Produto

1.3 Loja

2. Requisitos

Para cada uma das entidades existem requisitos específicos. Referente a vendas, é necessário identificar se é a primeira daquele cliente, e também em qual loja ela foi realizada.

Assim, temos:

1.1 Vendas

Código de venda - cdven

Primeira venda (sim ou não?) - prven

Data da venda - dtven

Código do cliente - cdcli

Nome do cliente - nmcli

Idade do cliente - agecli

E-mail do cliente - mailcli

Número de telefone do cliente -telcli

Cidade do cliente - cidcli

Estado do cliente - estdcli

Canal de compra - canal

Código da loja - cdloja

Código do vendedor - cdvdd

Código do produto - cdpro

Sobre os produtos são divididos em tipos (blusas, calças, etc), onde cada modelo é identificado por um código. Logo:

1.2 Produto

Código do produto - cdpro

Nome do produto - nmpro

Tipo do produto - tppro

Unidade do produto - undpro

Os requisitos referente a loja é saber qual vendedor daquela loja foi responsável pela venda, e também qual o valor da sua comissão em cima daquela venda.

1.3 Loja:

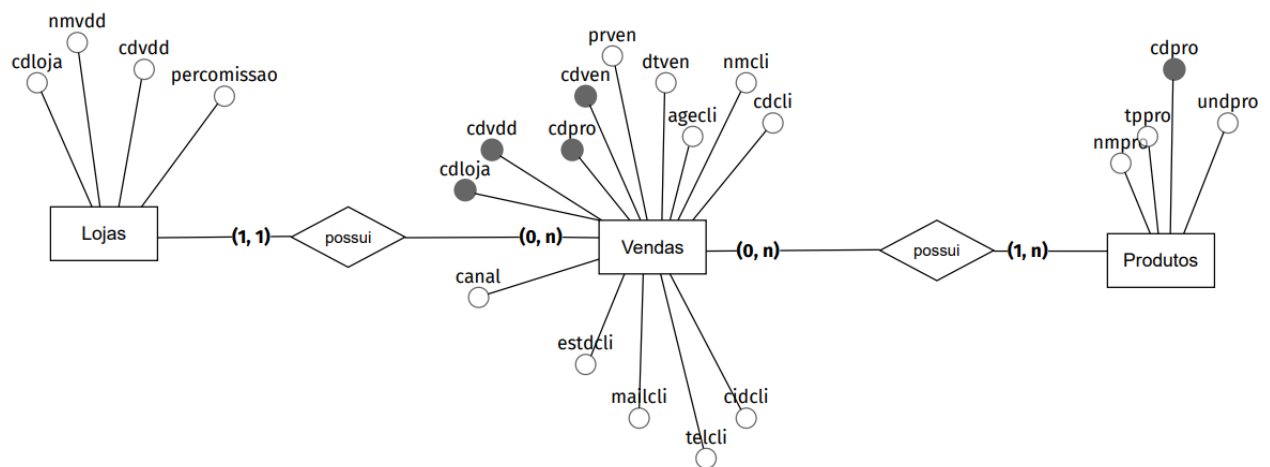
Código da loja - cdloja

Código vendedor - cdvdd

Nome vendedor - nmvdd

Pagamento por comissão - percomissao

3. Modelo conceitual (entidade-relacionamento)



4. Modelo lógico

