

- 1) Um Sistema Comercial compreende basicamente dois subsistemas (domínios): Vendas e Estoque. Considerando os Requisitos Funcionais e os roteiros das vendas à vista e a prazo, elabore: 1) modelagem em UML usando diagramas Caso de Uso e de Classe; 2) modelagem E-R.

**Requisitos Funcionais Gerais**

- registrar as vendas de produtos com data, hora, itens, quantidade, preço
- controlar as vendas a prazo com dados do contrato, crédito, parcelas,
- emitir notas fiscais pelos dados das vendas, produtos, contrato
- calcular as comissões dos vendedores conforme vendas emitidas
- fornecer informações sobre o estoque para a realização das compras, saldo, vendas realizadas
- acompanhar os pagamentos no financeiro relativos às compras, vendas e saldo do estoque

**A - Roteiro: Venda à Vista**

1. Cliente entra na loja e solicita produto ao vendedor.
2. Vendedor informa a existência do saldo em estoque do produto na loja.
3. Cliente solicita informações sobre produto à venda, preço, prazo de entrega, condições pagamento
4. Vendedor mostra todas as opções disponíveis de modelo de produto, condições de pagamento e prazos
5. Cliente informa o(s) produto(s) desejado(s)
6. Vendedor registra venda com data, hora, preço, itens, quantidade
7. Caixa informa valor a pagar para o cliente e meio de pagamento
8. Cliente efetua o pagamento conforme condições em contrato
9. Caixa registra o pagamento e fornece a nota fiscal e venda
10. Almoxarife realiza a baixa no estoque conforme venda
11. Cliente leva o produto com a nota fiscal.
12. Ao final do mês o funcionário do Setor Financeiro calcula as comissões dos vendedores sobre as vendas à vista.

Caso de Uso	Passos do Roteiro
Pesquisar Produto	2 – 3 – 4
Registrar Venda	5 – 6 – 10 *
Registrar Pagamento	7 – 8 – 9
Calcular Comissão de Vendedor	12

**B -Roteiro: Venda a Prazo**

1. Cliente informa o(s) produto(s) desejado(s).
2. Vendedor registra venda com data, hora, itens, quantidade, preço.
3. Cliente escolhe plano de pagamento (número de prestações), prazo de entrega
4. Vendedor informa o valor das prestações, quantidades de parcelas
5. Funcionário do Setor Financeiro verifica se cliente está com situação financeira regular em relação a empresa
6. Funcionário do Setor Financeiro autoriza o crédito e emite o carnê conforme contrato
7. Caixa informa valor a pagar para o cliente e meio de pagamento
8. Cliente paga a primeira prestação no guichê do caixa
9. Caixa registra o pagamento e fornece a nota fiscal e venda emitida
10. Almoxarife realiza a baixa no estoque conforme venda
11. Cliente leva o produto com a nota fiscal
12. Ao final do mês o funcionário do Setor Financeiro calcula as comissões dos vendedores sobre as prestações quitadas

Caso de Uso	Passos do Roteiro
Registrar Venda	2 – 10
Definir Prestações	3 – 4
Autorizar Crédito	5 – 6
Registrar Pagamento	7 – 8 – 9
Calcular Comissão de Vendedor	12