

# Relatório Projeto de Bloco

Instituto Infnet

Aluno: Ricardo Henrique Marques Pinto

Professor: Cassius

Data 03/12/2021

# PLANO DE GERENCIAMENTO DE PROJETO

Título do Projeto
Projeto CHARCUTARIA VENDAS

Gerente do Projeto: Ricardo Henrique Marques Pinto
Patrocinador: Ricardo Marques
Cliente: Charcutaria Vendas

## Definição e Identificação do projeto

O projeto se trata de uma implementação de um banco de dados transacional para uma aplicação de vendas de uma empresa.

Desenvolver Modelo Físico para alto desempenho OLTP

A técnica de levantamento de Requisitos será através de Entrevistas com o cliente.

## Índice

- 1.Termo de Abertura do Projeto
- 2.Area de conhecimento Escopo
  - 2.1 Declaração de escopo
  - 2.2 EAP
  - 2.3 Especificação de Requisitos
- 3.Area de conhecimento Tempo
  - 3.1 Cronograma do Projeto.
- 4.Area de Conhecimento Risco
  - 4.1 Identificação e detalhamento dos riscos
  - 4.2 Matriz de risco
- 5.Area de Conhecimento RH
  - 5.1 Identificação dos recursos
  - 5.2 Organograma do projeto

## 5.3 Matriz de Papéis e Responsabilidades

### 6. Área de Conhecimento Comunicação

#### 1. TAP

## Termo de Abertura do Projeto

Preparado por:	Ricardo Henrique Marques Pinto
Aprovado por:	Ricardo Henrique Marques Pinto

#### 1 – Nome do Projeto

Projeto de Bloco – Charcutaria Vendas

#### 2 - Descrição do Projeto

Devido ao crescimento de vendas da empresa Charcutaria Vendas e ao aumento da demanda por produtos se viu a necessidade da criação de um banco de dados transacional para implementação de um sistema de vendas para a empresa.

Onde também conste informações sobre clientes, produtos, fornecedores e vendas.

Para essa ideia ser possível esse projeto propõe o trabalho para a implementação de um banco de dados Transacional na empresa a fim de atender todas as áreas vinculadas.

### 3 - Objetivos

O projeto visa a implementação de um modelo Transacional na empresa Charcutaria Vendas. com o objetivo de otimizar o processo de vendas e modernizar a empresa.

### 4 - Stakeholders-Cliente

Patrocinador do projeto: Charcutaria Vendas

Aprovação: Ricardo Henrique Marques Pinto

### 5 - Requisitos

Requisitos Funcionais:

Realizar Vendas

Consultar Status de um Pedido

Buscar produtos

Cadastrar Clientes e Fornecedores

Alterar informações de cadastro

Consulta de saldo ou estoque

Acesso ao Banco SQL SERVER

Requisitos Não Funcionais:

O Sistema deve ser executável em qualquer plataforma

Tempo de Resposta de 1ms

O sistema deve ser implementado em linguagem JAVA

#### 8 - Prazo

O prazo estipulado para implementação da aplicação se dá por 12 meses.  
Podendo haver alterações no prazo.

#### 9 - Custo

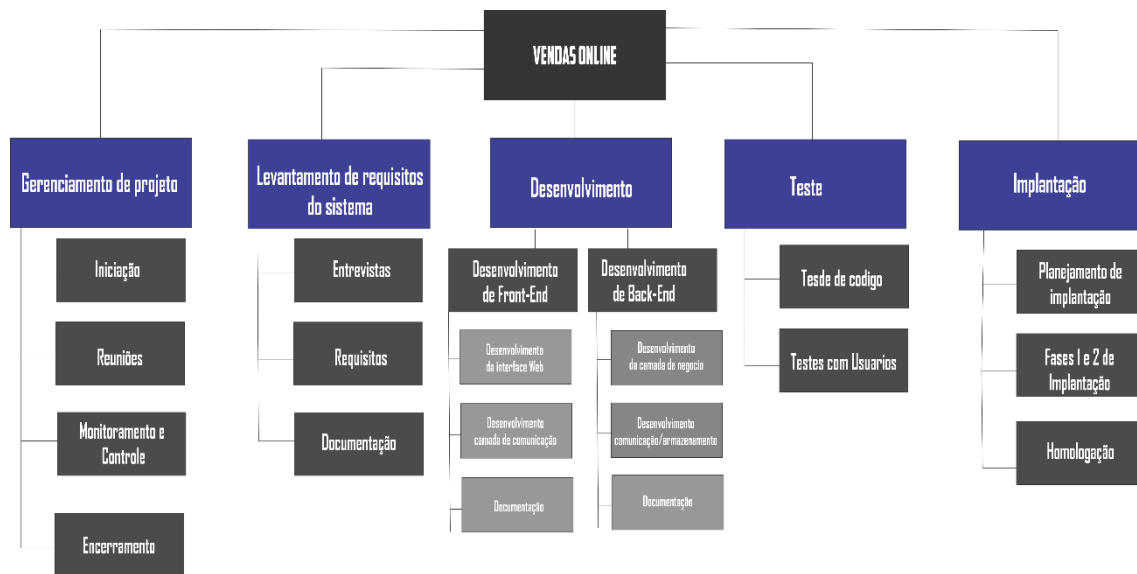
US \$ 100,000

## 2. AREA DE CONHECIMENTO ESCOPO

### Declaração do Escopo

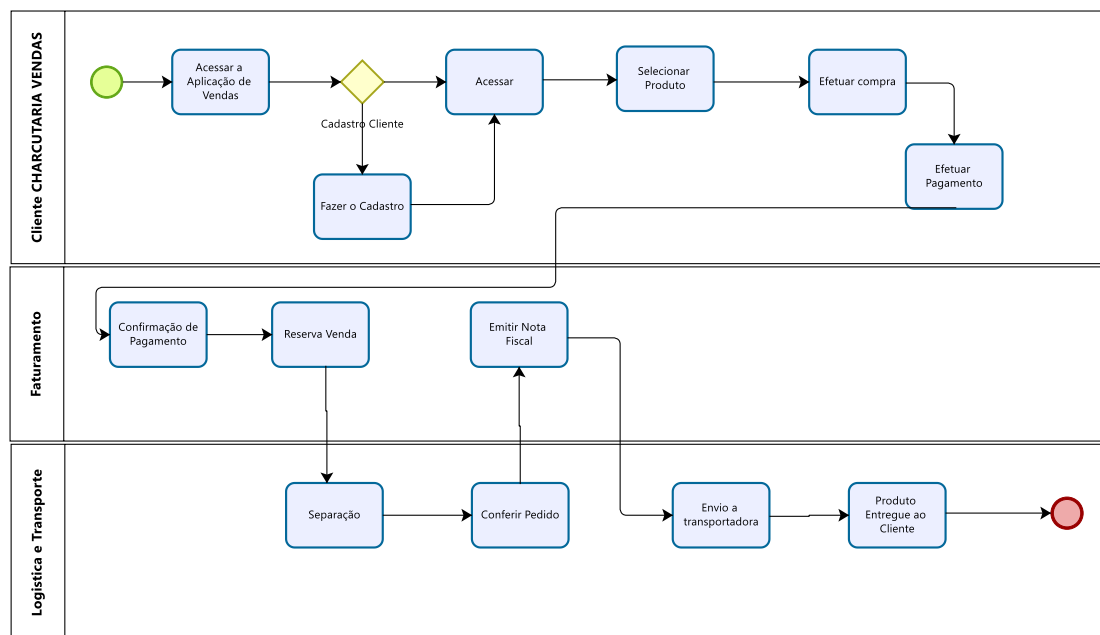
Projeto de Bloco para criação de uma aplicação para gerenciamento de um  
Banco de Dados Transacional para Empresa CHARCUTARIA VENDAS

### 2.2 EAP



## Desenho de Processo BPMN

### CHARCUTARIA VENDAS



Arquivo na pasta do projeto.

## 2.3 ESPECIFICAÇÃO DE REQUISITOS

### LEVANTAMENTO DE REQUISITOS

#### Índice Analítico

1. INTRODUÇÃO .....	9
2. ESCOPO .....	9
2.1 DEFINIÇÕES, ACRÔNIMOS E ABREVIACÕES .....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
2.2 REFERÊNCIAS .....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
3. POSICIONAMENTO .....	9
3.1 DESCRIÇÃO DO PROBLEMA .....	9
3.2 PRINCIPAIS SOLICITAÇÕES (NECESSIDADES) DOS USUÁRIOS OU DOS ENVOLVIDOS .....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
3.3 BENEFÍCIOS .....	9
3.4 RESTRIÇÕES .....	ERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.
4. REQUISITOS FUNCIONAIS DO SISTEMA .....	10
5. REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS DO SISTEMA .....	10

6. REGRAS DE NEGÓCIO .....	11
7. CRITÉRIOS DE ACEITE.....	12



## 1. Introdução

Este documento tem por finalidade fazer o levantamento de requisitos para criação do Projeto de Bloco.

## 2. Escopo

Projeto de Bloco para criação de uma aplicação para gerenciamento de um Banco de Dados Transacional para Empresa CHARCUTARIA VENDAS

## 3. Posicionamento

### 3.1. Descrição do Problema

Desenvolver a camada de banco de dados de uma aplicação de Vendas de uma empresa de produtos alimentícios.

### 3.2. Principais necessidades

- Desenvolver o Modelo de dados
- Implementar o Modelo de dados Transacional
  - Otimizar o Modelo de dados.
- Criar uma aplicação para gerenciar as Vendas.

### 3.3 Benefícios

Facilitar a administração da empresa CHARCUTARIA VENDAS, criando um banco de dados eficiente e uma aplicação que facilite as vendas da empresa.

Ter o cadastro dos clientes.

Ter o cadastro dos fornecedores.

E um catálogo de produtos e valores, atualizado.

## 4. Requisitos Funcionais do Sistema

Realizar Vendas

Consultar Status de um Pedido

Buscar produtos

Cadastrar Clientes e Fornecedores

Alterar informações de cadastro

Consulta de saldo ou estoque

Acesso ao Banco SQL SERVER

## 5. Requisitos NÃO Funcionais do Sistema

O Sistema deve ser executável em qualquer plataforma

Tempo de Resposta de 1ms

O sistema deve ser implementado em linguagem JAVA

## 6. Regras de Negócio

ID	Regra de Negócio	Requisito Funcional
RGNO 1	<p>Realizar Vendas</p> <p>A aplicação deverá ser capaz de registrar vendas feitas pela empresa</p> <p>1) Selecionar produto 2) Efetuar compra 3) Consultar Status do Pedido</p>	
	<p>Registrar Cliente e Fornecedor</p> <p>A aplicação deve ser capaz de fazer o registro de clientes e fornecedores</p> <p>1) Dados de Cadastrais</p>	
	<p>Buscar Produtos</p> <p>A aplicação deve ser capaz de efetuar a busca de produtos registrados no banco.</p> <p>1) Pesquisar Produto 2) Consultar Valores 3) Consultar Estoque</p>	

ID	Regra de Negócio	Requisito Funcional
	<p>Acesso ao SQL Server</p> <p>A aplicação deverá por meio do SQL server gerenciar o banco de dados transacional da empresa.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Acesso ao Banco de Dados</li> <li>2) Gerenciamento</li> <li>3) Atualização dos Dados</li> </ol>	

## 7. Critérios de Aceite

Constatar que os dados do Cliente e Fornecedor foram registrados

Constatar que a busca por produto foi efetuada pela aplicação de forma correta.

Constatar que a aplicação teve total compatibilidade com o Banco SQL Server

Constatar que as vendas pelo aplicativo foram registradas e processadas

## Area de Conhecimento: Tempo

### Cronograma do Projeto

Foi feito um cronograma de MARCOS para identificar as etapas de produção do projeto e suas respectivas datas de início e fim de processo previstos.

## Legenda

Marcos: Etapas do Projeto

Responsável: Responsável por supervisionar a etapa.

Data: Data de início do processo

M1/M12: Representa o período em que a etapa foi finalizada.

MARCOS	RESPONSÁVEL	DATA	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
1.Gerenciamento do projeto		01/01/2021												
1.1 Início do Projeto	Ricardo Marques	10/01/2021	*											
1.2 Encerramento do Projeto	Ricardo Marques	28/12/2021												*
2.Levantamento de Requisitos do Sistema														
2.1 Aprovação dos Requisitos	Ricardo Marques	10/02/2021		*										
3.Desenvolvimento														
3.1 Entrega da do Front End	Ricardo Marques	10/03/2021								*				
3.2 Entrega do Back End	Ricardo Marques	10/03/2021										*		
4.Testes														
4.1 Teste do Front End	Ricardo Marques	10/09/2021										*		
4.2 Teste do Back End	Ricardo Marques	10/10/2021											*	
4.3 Testes com Usuarios	Ricardo Marques	10/11/2021												*
5.Implantação do Projeto														
5.1 Finalização fase 1 (servidor, armaz, dominio)	Ricardo Marques	10/11/2021											*	
5.2 Finalização Fase 2	Ricardo Marques	25/11/2021												*
5.3 Aprovação do Cliente ( homologação)	Ricardo Marques	25/12/2021												*

## Plano de Gerenciamento: Riscos

### Introdução

O plano de gerenciamento de riscos tem por objetivo analisar os possíveis riscos que podem acontecer durante o projeto VENDAS CHARCUTARIA e definir medidas para solucioná-los no decorrer do projeto.

Através de métodos para identificação de riscos, a forma como serão controlados e monitorados e seu plano de resposta.

### Identificação do Projeto

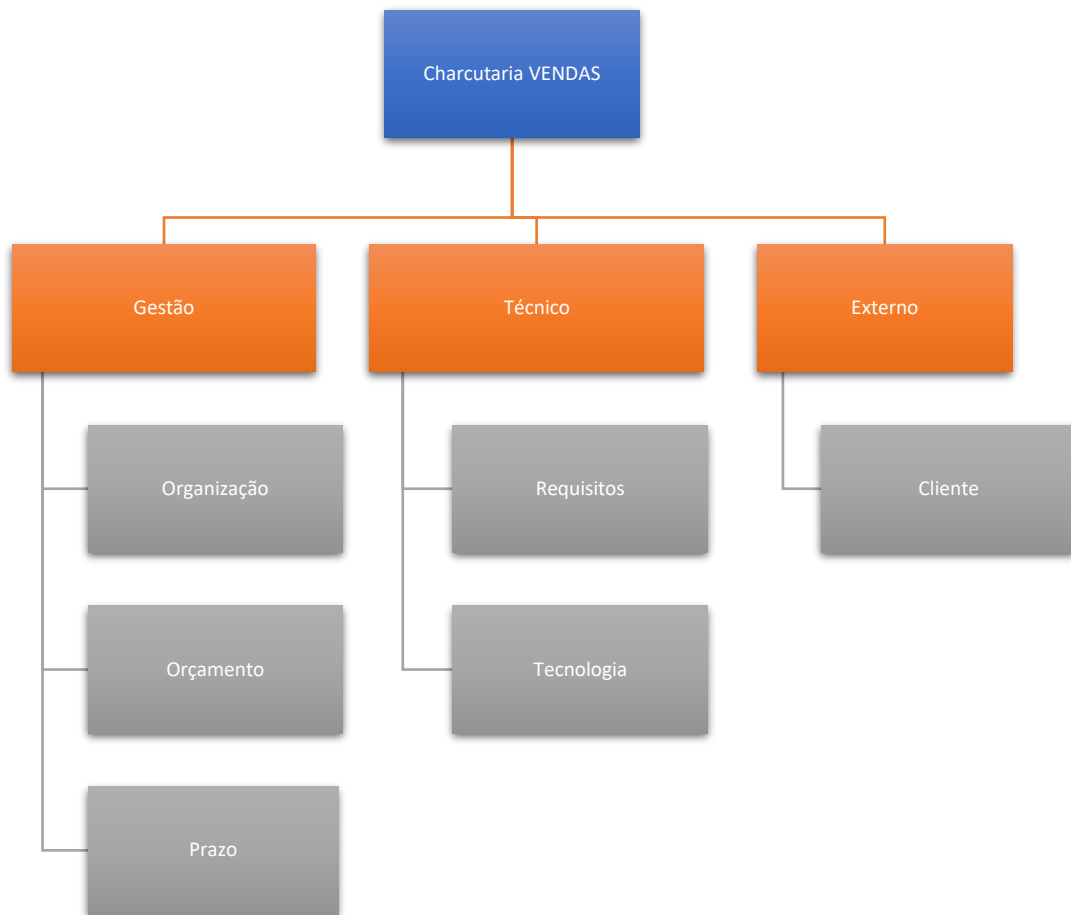
Projeto: CHARCUTARIA VENDAS

Requisitante: INFNET

Gerente de Projeto: Ricardo Henrique Marques Pinto

### Identificação dos Riscos

Os riscos serão divididos por categoria, de acordo a Estrutura Analítica de Riscos abaixo:



### Riscos Internos.

1-Organização: Perda de estoque ou de fornecedores

2-Orçamento: Os gastos com o projeto extrapolaram o valor estipulado no orçamento.

Elevação de custos - Má gestão das contas.

3-Prazo: Risco de o prazo do projeto ser afetado devido a problemas durante o processo e atrasar a entrega.

4-Tecnológico: A tecnologia utilizada ser incapaz de atender as necessidades do projeto. E problemas como falta de armazenamento, defeitos na aplicação.

### Riscos Externos.

Cliente



Tecnológico  
Riscos Operacionais.

Matriz de Riscos

Definindo o grau de probabilidade e impacto para criação da matriz de Risco.

Probabilidade	% de certeza
1-Muito baixa	0 a 20%
2-Baixa	20 a 40%
3-Média	40 a 60%
4-Alta	60 a 80%
5-Muito Alta	> 80%

Impacto
1-Muito baixo
2-Baixo
3-Médio
4-Alto
5-Muito Alto

### Criação da Matriz de Riscos.

Probabilidade	Matriz de Probabilidade x Impacto				
5	5	10	15	20	25
4	4	8	12	16	20
3	3	6	9	12	15
2	2	4	6	8	10
1	1	2	3	4	5
Impacto	1	2	3	4	5

Exemplo:

Risco Prazo: Impacto = 5 Probabilidade = 3

Multiplica-se Probabilidade x Risco

Resultado = 15

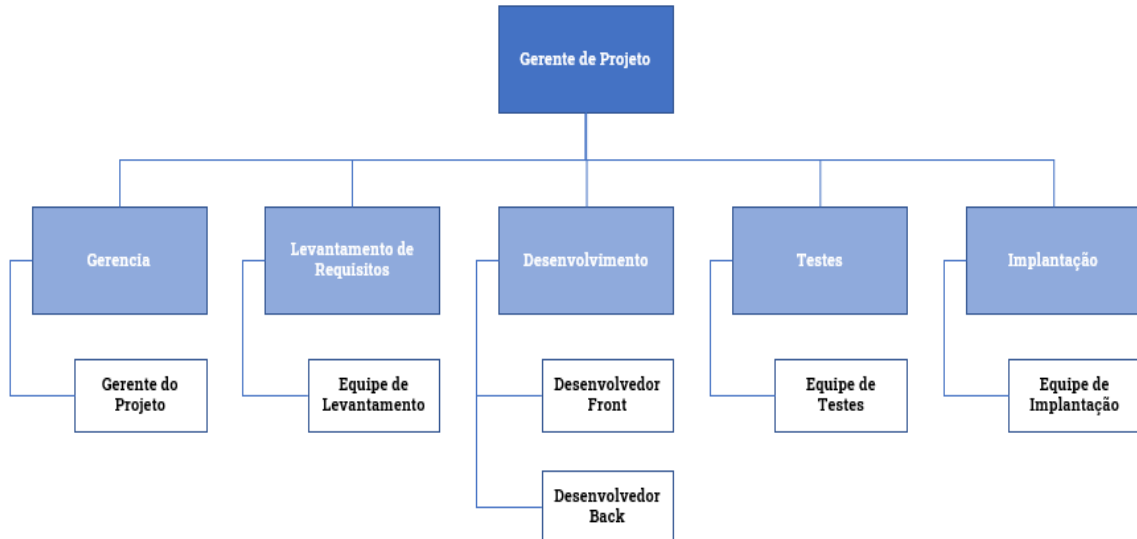
15 está classificado como tendo grande impacto no projeto, o que pode ocasionar em problemas referentes a entrega do projeto, sugere-se excluir ou mitigar o problema

# Área de conhecimento: Recursos Humanos

## Identificação dos Recursos

Para a identificação dos Recursos será observadas competências individuais, considerando conhecimentos técnicos e habilidades de modo a extrair o maior potencial de cada recurso e separar os recursos em equipes para cada subdivisão do projeto

## Organograma



## Matriz de Papéis e Responsabilidades

Cód. EAP	Atividades/Tarefas	Gerente de Projeto	Desenvolved or Front End	Desenvolved or Back End	Equipe de Testes	Equipe de Levantamento de Requisitos	Equipe de Implantação
1	Início do Projeto	R/A					
1	Encerramento do Projeto	R/A					
2	Aprovação de Requisitos	A/I				R	
3	Criação e Entrega do Front End	A/I	R	I/C			
3	Criação e Entrega do Back End	A/I	I/C	R			
4	Teste do Front End	A/I	I/C	I/C	R		
4	Teste do Back End	A/I	I/C	I/C	R		
4	Teste com Usuarios	A/I	I/C	I/C	R		
5	Implantação fase 1	A/I					R
5	Implantação fase 2	A/I					R
5	Aprovação do Cliente (Homologação)	A/R/C					

## Area de conhecimento: Comunicação

As comunicações no projeto foram feitas através de ferramentas como chamadas de vídeo, e-mails e todo e qualquer outro meio utilizado para distribuir informações de interesse do projeto com o cliente

CHARCUTARIA VENDAS.

## Matriz de Comunicação

Detalhamento de como vai ser feito a comunicação entre as partes interessadas no projeto, no caso o patrocinador CHARCUTARIA VENDAS e a equipe do projeto, sendo de responsabilidade do Gerente do Projeto contactar as áreas

MATRIZ DE COMUNICAÇÃO - PROJETO CHARCUTARIA VENDAS							
ID	Parte Interessada	Informações	Meio	Frequência	Remetente	Confidencial	Observações
01	Charcutaria Vendas (Patrocinador)	Ata de Reunião	E-mail	Semanal	Gerente do Projeto	NÃO	Charcutaria Vendas é o Patrocinador do projeto ficar atento ao cumprimento sem falta da entrega das informações .
		Relatório de Desempenho	Video Conferencia	Quinzenal	Gerente do Projeto	NÃO	
		Relatório de Atualização	Video Conferencia	Quinzenal	Gerente do Projeto	NÃO	
		Solicitação de Mudança	Video Conferencia	Semanal	Gerente do Projeto	NÃO	
		Fluxo de Desembolso	Video Conferencia	Mensal	Gerente do Projeto	SIM	
02	Equipe do Projeto	Ata de Reunião	E-mail	Semanal	Gerente do Projeto	NÃO	
		Relatório de Desempenho	Video Conferencia	Semanal	Gerente do Projeto	NÃO	
		Relatório de Atualização	Video Conferencia	Semanal	Gerente do Projeto	NÃO	
		Solicitação de Mudança	Video Conferencia	Semanal	Gerente do Projeto	NÃO	

## Reuniões

Serão realizadas reuniões durante o andamento do projeto com os seguintes focos. Gerencial de análise do andamento do projeto

## Abertura de Contrato

Será feita uma Reunião para Abertura de Contrato e serão realizadas de acordo com a abertura de cada etapa do projeto.

Listando todos os tópicos que serão tratados de forma a garantir o nivelamento das informações

## Coordenação do Contrato

Nessa reunião será avaliado o desempenho de cada contratado, escopo, cronograma, riscos, recursos humanos

## Avaliação do Cliente

Reunião onde será avaliado o desempenho da gestão do projeto, os itens de contrato que estão atendendo as expectativas e os itens no qual necessitam de uma ação corretiva para atender as metas estabelecidas.

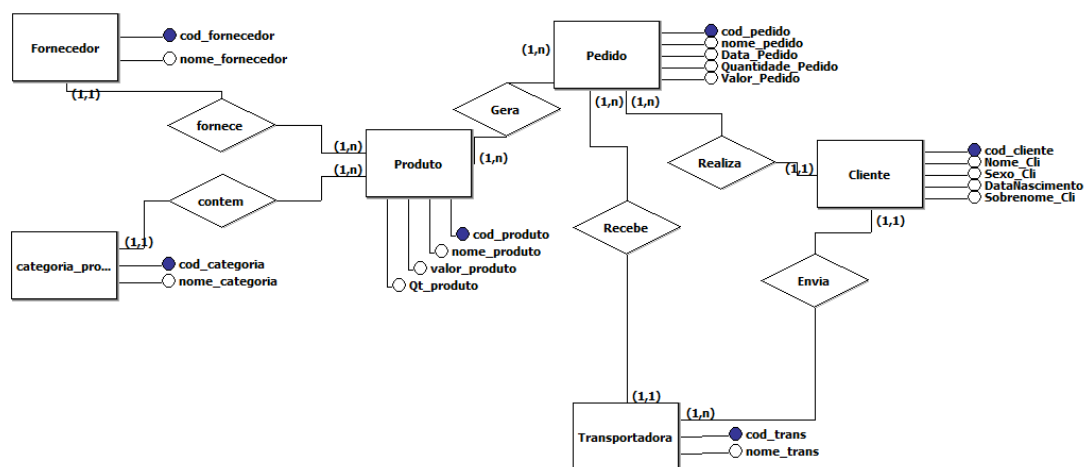
### Encerramento de Contrato

Para o encerramento do contrato será realizado uma reunião para avaliação final do sistema e consolidação onde será dado como encerrado o contrato.

## Etapa Relacionada a Criação do Banco de Dados

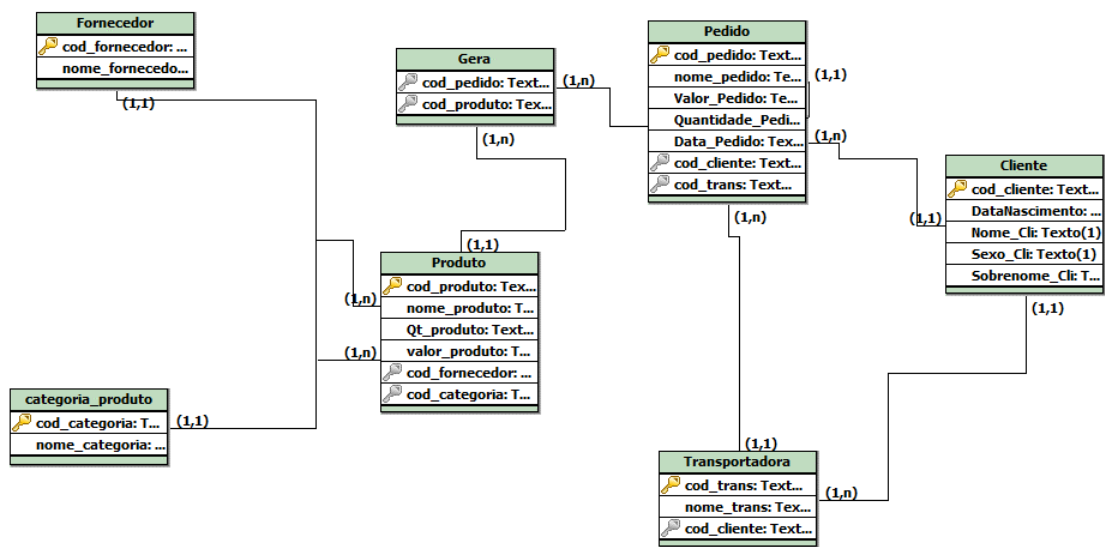
### Modelo Conceitual de Dados

Sua principal finalidade é capturar os requisitos de informação e regras de negócio sob o ponto de vista do negócio



# Modelo Logico de Dados e Físico

## Modelo Logico



## Modelo Físico

Informação: Dados já normalizados e com suas respectivas PK'S e FK'S.

## Dicionário de dados Modelo Físico

Tabela: PRODUTO

Coluna: Cod\_Produto

INT PK

Coluna: Cod\_Categoria

INT FK

Coluna: Cod\_Fornecedor

INT FK

Coluna: nome\_produto

VARCHAR

Coluna: qtd\_produto

INT

Coluna: valor\_produto

Decimal (10,2)

## Tabela: PRODUTO\_PEDIDO

Coluna: N\_FISCAL

INT PK

Coluna: Cod\_produto

INT FK

Coluna: Cod\_pedido

INT FK

Coluna: qtd\_pedido

INT

Coluna: valor\_pedido

Decimal (10,2)

## Tabela: PEDIDO

Coluna: Cod\_Pedido

INT PK

Coluna: Cod\_Trans

INT FK

Coluna: Cod\_Cliente

INT FK

Coluna: qtd\_pedido

INT

Coluna: valor\_pedido

Decimal (10,2)



Coluna: data\_pedido  
DATE

#### Tabela: CLIENTE

Coluna: Cod\_Cliente  
INT PK

Coluna: nome\_cliente  
VARCHAR

Coluna: sobrenome\_cliente  
VARCHAR

Coluna: sexo\_cliente  
VARCHAR

Coluna: data\_nascimento  
DATE

#### Tabela: FORNECEDOR

Coluna: cod\_fornecedor  
INT PK

Coluna: nome\_fornecedor  
VARCHAR

#### Tabela: TRANSPORTADORA

Coluna: cod\_transportadora  
INT PK

Coluna: nome\_transportadora  
VARCHAR

Tabela: CATEGORIA

Coluna: cod\_categoria

INT PK

Coluna: nome\_categoria

VARCHAR

	cod_pedido	cod_trans	cod_cliente	qtd_pedido	valor_pedido	data_pedido
1	725	2221	99873	4	236.00	2021-11-10
2	726	2221	99883	2	118.00	2021-11-12
3	727	2222	99881	3	45.00	2021-11-12

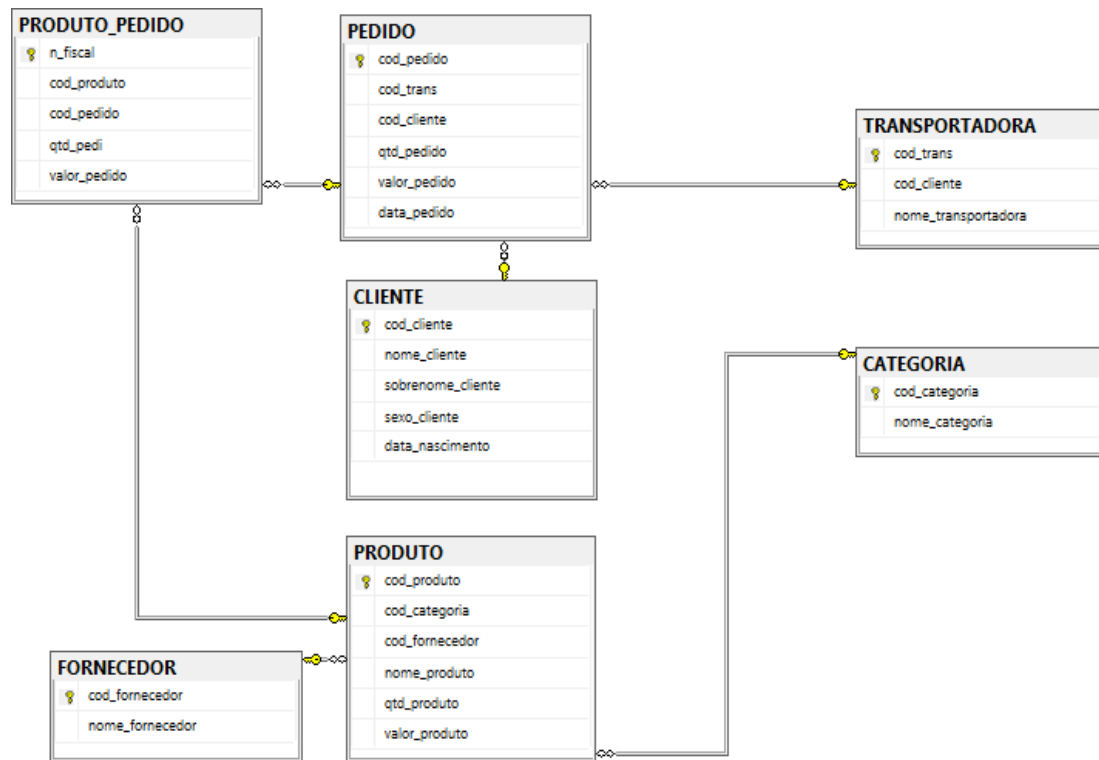
	n_fiscal	cod_produto	cod_pedido	qtd_pedi	valor_pedido
1	456780	100	725	4	236.00
2	456781	100	726	2	118.00
3	456782	100	727	3	45.00

	cod_produto	cod_categoria	cod_fomecedor	nome_produto	qtd_produto	valor_produto
1	91	200	81	PALETA KG	10	20.00
2	92	200	81	PANCETA KG	10	25.00
3	93	200	81	COSTELA S...	15	32.00

	cod_cliente	nome_cliente	sobrenome_cliente	sexo_cliente	data_nascimento
1	99871	PEDRO	ANDRADE	MASCULINO	1984-02-12
2	99872	JOAO	FERREIRA	MASCULINO	1988-02-05
3	99873	ROBERTO	URSO	MASCULINO	1990-04-12

	cod_trans	nome_transportadora
1	2221	JATO TRANSPORTES
2	2222	OMNI TRANSPORTES

	cod_fomecedor	nome_fomecedor
1	81	FRIGOMAS
2	82	BOVINOSKING



Script de criação das tabelas

**USE CHARCUTARIA2**

```

CREATE TABLE FORNECEDOR(
    cod_fornecedor int primary key not null,
    nome_fornecedor varchar (50) not null)
ALTER TABLE PRODUTO ADD CONSTRAINT fornecedor_id_fk
FOREIGN KEY (cod_fornecedor) REFERENCES FORNECEDOR
    (cod_fornecedor)
  
```

```
CREATE TABLE CATEGORIA(  
    cod_categoria int primary key not null,  
    nome_categoria varchar (20) not null)
```

```
ALTER TABLE PRODUTO ADD CONSTRAINT categoria_id_fk  
FOREIGN KEY (cod_categoria) REFERENCES CATEGORIA (cod_categoria)
```

```
CREATE TABLE PRODUTO(  
    cod_produto int primary key not null,  
    cod_categoria int not null,  
    cod_fornecedor int not null,  
    nome_produto varchar (50) not null,  
    qtd_produto int not null,  
    valor_produto decimal(10,2))
```

```
ALTER TABLE PRODUTO_PEDIDO ADD CONSTRAINT produto_cod_fk  
FOREIGN KEY (cod_produto) REFERENCES PRODUTO (cod_produto)
```

```
CREATE TABLE PRODUTO_PEDIDO(  
    n_fiscal int primary key not null,  
    cod_produto int not null,  
    cod_pedido int not null,  
    qtd_pedi int not null,  
    valor_pedido decimal(10,2))
```

```
CREATE TABLE PEDIDO(  
    cod_pedido int primary key not null,  
    cod_trans int not null,  
    cod_cliente int not null,  
    qtd_pedido int not null,  
    valor_pedido decimal(10,2),  
    data_pedido date)
```

```
ALTER TABLE PRODUTO_PEDIDO ADD CONSTRAINT pedido_cod_fk  
FOREIGN KEY (cod_pedido) REFERENCES PEDIDO (cod_pedido)
```

```
CREATE TABLE TRANSPORTADORA(  
    cod_trans int primary key not null,  
    nome_transportadora varchar (30) not null)  
SELECT * FROM TRANSPORTADORA
```

```
ALTER TABLE PEDIDO ADD CONSTRAINT trans_cod_fk  
FOREIGN KEY (cod_trans) REFERENCES TRANSPORTADORA (cod_trans)
```

```
CREATE TABLE CLIENTE(  
    cod_cliente int primary key not null,  
    nome_cliente varchar (30) not null,  
    sobrenome_cliente varchar (50) not null,  
    sexo_cliente varchar (15) not null,  
    data_nascimento date not null)
```

```
ALTER TABLE PEDIDO ADD CONSTRAINT cliente_cod_fk  
FOREIGN KEY (cod_cliente) REFERENCES CLIENTE (cod_cliente)
```

## Exercícios de Otimização do Banco de Dados.

Abaixo estão algumas etapas e scripts para consulta e otimização de dados.

### 1.1 Crie um script de seleção de dados no seu modelo

Consulta 1

```
SELECT * from CATEGORIA  
WHERE cod_categoria = 083
```

Consulta 2

```
SELECT c.cod_categoria, c.nome_categoria  
FROM CATEGORIA c  
JOIN PRODUTO p ON c.cod_categoria = p.cod_categoria  
WHERE p.cod_produto >= 098 and p.cod_produto < 102
```

Consulta 3

```
SELECT p.cod_cliente, p.cod_pedido, p.qtd_pedido, p.valor_pedido,  
       c.nome_cliente  
FROM PEDIDO p  
JOIN CLIENTE c ON c.cod_cliente = p.cod_cliente  
WHERE c.sexo_cliente = 'MASCULINO'
```

1.2 Execute o script criado acima com as opções de estatísticas em texto e modo gráfico habilitadas para o plano de execução

### Texto Statistics

SET STATISTICS IO ON

(3 rows affected)

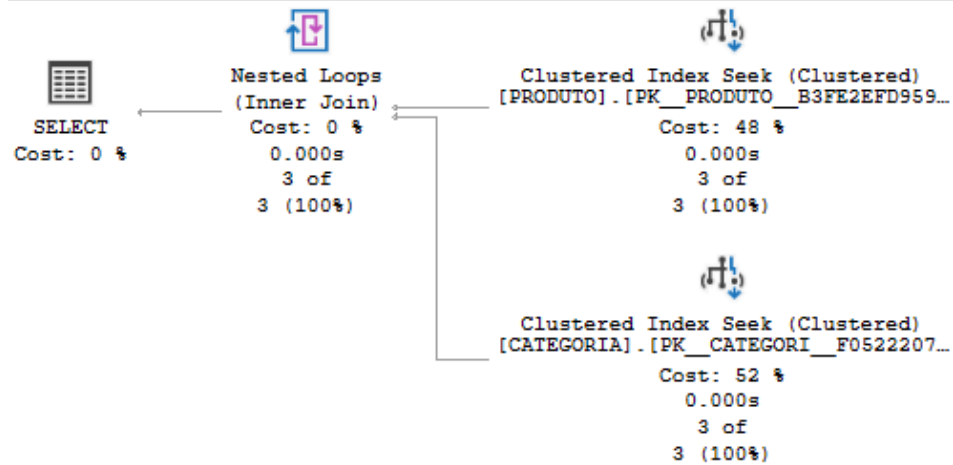
Tabela 'CATEGORIA'. Contagem de verificações 0, leituras lógicas 6, leituras físicas 0, leituras de servidor de páginas 0, leituras antecipadas 0, leituras antecipadas de servidor de páginas 0, leituras lógicas de LOB 0, leituras físicas de LOB 0, leituras de servidor de páginas LOB 0, leituras antecipadas de LOB 0, leituras antecipadas do servidor de páginas LOB 0.

Tabela 'PRODUTO'. Contagem de verificações 1, leituras lógicas 2, leituras físicas 0, leituras de servidor de páginas 0, leituras antecipadas 0, leituras antecipadas de servidor de páginas 0, leituras lógicas de LOB 0, leituras físicas de LOB 0, leituras de servidor de páginas LOB 0, leituras antecipadas de LOB 0, leituras antecipadas do servidor de páginas LOB 0.

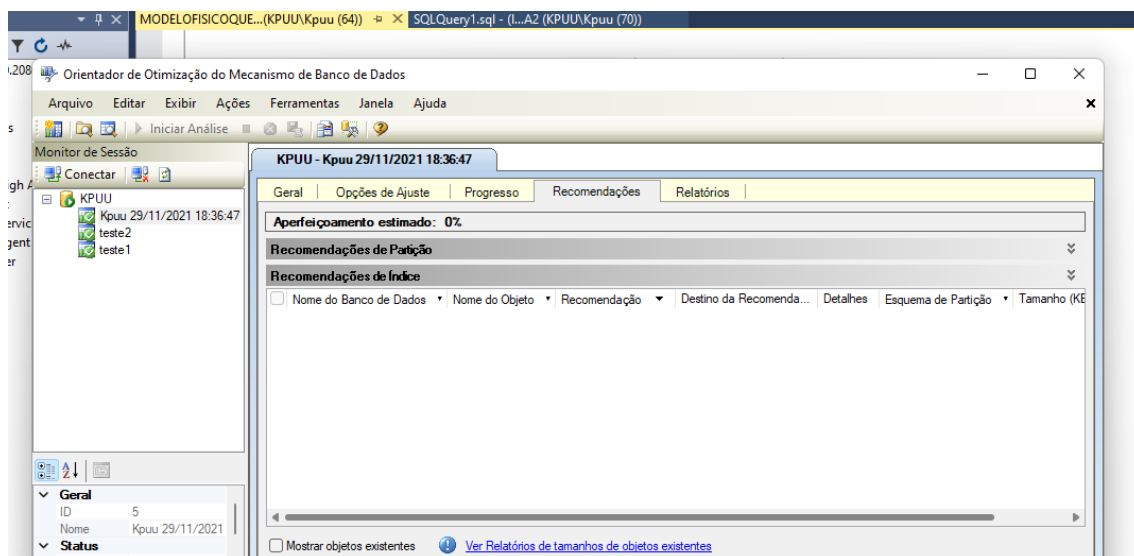
## Modo Gráfico

Query 1: Query cost (relative to the batch): 100%

SELECT c.cod\_categoria, c.nome\_categoria FROM CATEGORIA c JOIN PRODUTO p



### 1.3 Selecione o script e submeta ele ao Database Engine Tuning Advisor



Devido a baixa quantidade de dados não foi sugerido nenhuma opção de melhoria

### 1.4 Com base no que estudamos sobre tuning e melhores práticas de modelagem aplique melhorias no seu modelo com o intuito de otimizar o desempenho

Criação de Index pra Consulta AND

```
create index IX_produto_VALOR on PRODUTO(valor_produto)
include (cod_produto,qtd_produto,nome_produto)
```

```
SELECT cod_produto,qtd_produto,nome_produto,valor_produto
FROM PRODUTO
WHERE valor_produto = 20.00 AND qtd_produto >= 15
```



ORDER BY cod\_produto

1.5 Execute novamente o script elaborado no item 1.1 e salve os mesmos arquivos do item 1.2, mas agora como os nomes: modo texto em um arquivo Excel (1.5.xlsx) e o modo gráfico em um arquivo de imagem 1.5. (jpg, jpeg, png).

Arquivos dentro da pasta do projeto TP9 1.5

## Catalogo de serviços de acordo com ITIL

### 1. Introdução

Catalogo de Serviços criado a partir das práticas do ITIL.

### 2. DESCRIÇÃO DO SERVIÇO

Serviço de Vendas:

O serviço será prestado a partir de uma aplicação de vendas responsável por cadastrar os clientes, realizar vendas e oferecer todo suporte possível e que tenha a capacidade de registrar transações com alto desempenho.

#### 2.1 JUSTIFICATIVA

JUSTIFICATIVA DO SERVIÇO

A aplicação fornecera uma melhor administração das vendas da empresa, tornando, o acesso à informação mais claro por parte da empresa e do cliente, além de manter os registros de todas as operações.

## 2.2 PROCESSOS DE NEGÓCIO SUPORTADOS

### PROCESSOS

- Cadastro – CHAR\_VENDAS
- Acesso e procura de produtos - CHAR\_VENDAS
  - Compra de produtos - CHAR\_VENDAS

## 2.3 CLIENTES

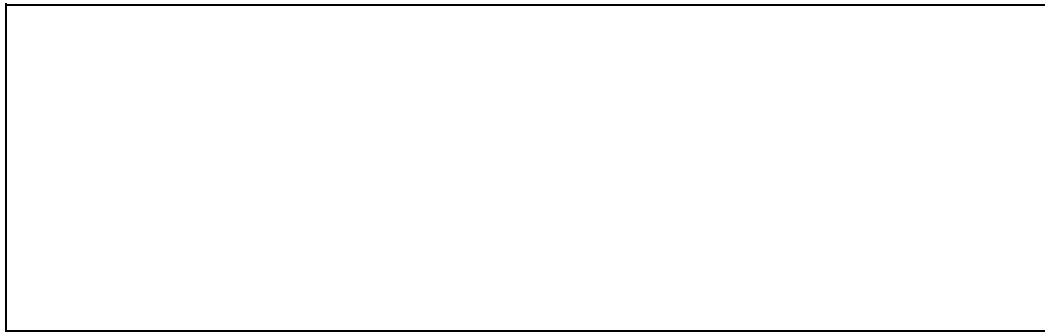
### CLIENTES DO SERVIÇO

- Compra de Produtos – Atividade core – CHARCUTARIA VENDAS
- Acesso a Catalogo de produtos– Acesso a várias opções de produto

## 2.4 STATUS DO SERVIÇO E PROCEDIMENTO DE MUDANÇA

### STATUS DO SERVIÇO

- Status Serviço: Em fase de construção
- Solicitação de mudança: Somente sobre pedido da Empresa Cliente



2.5 RESULTADO ESPERADO DO SERVIÇO EM TERMOS DE UTILIDADE:

UTILIDADE, ORGANIZAÇÃO E SEGURANÇA
<ul style="list-style-type: none"><li>• Maior flexibilidade no processo de lançamento de novos produtos</li><li>• Melhoria das vendas</li><li>• Maior acesso aos produtos de forma rápida e eficiente</li></ul> Melhor organização do cadastro de clientes e fornecedores

2.6 RESULTADO ESPERADO DO SERVIÇO EM TERMOS DE GARANTIA:

GARANTIAS
<ul style="list-style-type: none"><li>• Acesso seguro a registros de venda</li><li>• Suporte sete dias da semana 24 horas por dia.</li></ul>

3. DETALHAMENTO DOS SERVIÇOS

### 3.1 SERVIÇOS TÉCNICOS:

#### LISTA DE SERVIÇOS TÉCNICOS

SERVIÇO	DESCRIÇÃO	PRIORIDADE	TEMPO ATENDIMENTO	HORÁRIO ATENDIMENTO
Manutenção do banco de dados	Lentidão no processamento do banco	Alta	2 Horas	24 x 7
Atualização de Produtos no Sistema	Atualização de registro de produtos	Baixa	2 dias úteis	Horário Comercial: 08:00-12:00 14:00-18:00
Backup dos Dados	ação de backup adicional	Média	2 dias úteis	08:00-12:00 14:00-18:00

### 3.2 SERVIÇOS NÃO TÉCNICOS:

#### LISTA DE SERVIÇOS NÃO TÉCNICOS

SERVIÇO	DESCRIÇÃO	PRIORIDADE	TEMPO ATENDIMENTO	HORÁRIO ATENDIMENTO
ação de acesso ao sistema	usuário no sistema	Baixa	8 Horas	08:00-12:00 14:00-18:00
Relatório de Vendas	Relatório e Status de vendas de produtos adquiridos através do sistema de vendas	Média	2 dias úteis	08:00-12:00 14:00-18:00

Aprovações Serviços		
Autor	Owner Serviço	Prestador do Serviço

Ricardo Marques	CHARCUTARIA VENDAS	Ricardo Marques
-----------------	--------------------	-----------------