**FATEC – FACULDADE DE TECNOLOGIA DE SÃO PAULO**

**Anteprojeto**

**five’S’ Livraria me.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nome** | **Nº de Matrícula** |
| Josimar da Silva Assunção Jr. | 0910638-8 |
| Leandro Frata dos Santos | 0910699-6 |
| Ricardo Suzumura | 0910666-4 |

**São Paulo – 2011**

**ÍNDICE**

[**INTRODUÇÃO 1**](#_Toc309230328)

[**OBJETIVOS 1**](#_Toc309230329)

[**SISTEMÁTICA PROPOSTA 2**](#_Toc309230330)

[**CONCEITOS 2**](#_Toc309230331)

[**DIRETRIZES 3**](#_Toc309230332)

[**DFD – NÍVEL ZERO 4**](#_Toc309230333)

[**DFD – NÍVEL UM 5**](#_Toc309230334)

[**ÓRGÃOS ENVOLVIDOS (ÓRGÃOS X PROCESSOS) 6**](#_Toc309230335)

[**RELAÇÃO DE ENTRADAS E SAÍDAS 6**](#_Toc309230336)

[**RECURSOS NECESSÁRIOS 7**](#_Toc309230337)

[**BENEFÍCIOS: 8**](#_Toc309230338)

[**CRONOGRAMA MACRO 9**](#_Toc309230339)

[**CRONOGRAMA DA PRÓXIMA FASE (PROJETO LÓGICO) 10**](#_Toc309230340)

INTRODUÇÃO

Após a análise das alternativas levantadas na fase anterior (Estudo de Alternativas), foi decidido, num consenso entre a diretoria e as áreas usuárias, que a solução de desenvolvimento interno será a alternativa a ser aplicada para suprir os problemas e necessidades levantados.

De acordo com a fase anterior, os seguintes problemas foram levantados:

* Ausência do recurso de vendas por cartão de crédito e débito.
* Lentidão no processo de venda.
* Opções limitadas de controle do usuário.
* Elevado nº de exceções/erros não tratados dentro do sistema.

Além dos problemas citados acima, as áreas usuárias, com base nas suas experiências do dia-a-dia, sentiram a necessidade de aplicar as seguintes funcionalidades:

* Vendas online/web;
* Renovação tecnológica;
* Maior flexibilidade dos relatórios;
* Controle dos usuários.

Para sanar os problemas e necessidades levantados acima, foi feito este documento, de modo que ele esclareça seus leitores sobre os recursos, prazos e diretrizes necessárias, além dos produtos que a solução escolhida oferece.

OBJETIVOS

Com este documento, espera-se alcançar os seguintes objetivos:

* Apresentar um maior detalhamento sobre a alternativa de desenvolvimento interno, opção escolhida entre as alternativas levantadas na fase anterior, além dos prazos necessários para realizar a sua implantação;
* Obter a aprovação dos usuários para o Anteprojeto apresentado e propiciar seu embasamento para dar continuidade ao seu detalhamento, no Projeto Lógico e na implementação (Projeto Físico/Paralelo/Implantação), através de eventuais adequações e sugestões pertinentes que os usuários possam levantar nesta fase.

SISTEMÁTICA PROPOSTA

CONCEITOS

Switch

Equipamento que faz o gerenciamento de pacotes na rede, para a transferência de dados.

Servidor de Aplicação WEB

Computador onde será instalado a aplicação e o serviço que gerencia sites da Internet.

Servidor de Banco de Dados

Computador onde será instalado o sistema gerenciador de banco de dados da aplicação.

POS (Point of Service)

Terminal responsável pelas transações de cartões de crédito e débito.

Controlador de Acesso Fortigate

Hardware responsável pelo gerenciamento de acessos e requisições na rede, utilizado para a proteção da rede de computadores da empresa.

Portal de Vendas

Página online que permite ao cliente realizar todos os processos relacionados ao cadastro, a compra e a consulta aos produtos.

Login

Ato de acessar com usuário e senha pessoais determinadas aplicações ou sistemas.

Links

Instruções em páginas da web que direcionam o usuário da sua página atual para outra que deseja acessar.

DIRETRIZES

Para que a solução proposta possa ser concretizada, as seguintes diretrizes devem ser seguidas:

* Aceitação das áreas usuárias com relação à informatização da empresa;
* Contratação de serviços de transportadoras para viabilizar as entregas;
* Adequação do setor financeiro para as transações realizadas por cartões de crédito e débito;
* Necessidade de parada da operação da empresa, para a implantação do sistema, em um prazo de 48 horas, com possibilidade de retorno do sistema original em caso de erro não solucionado até o término do prazo.

DFD – NÍVEL ZERO



**DFD – NÍVEL UM**



Os sub processos que compõem o sistema de vendas são:

**Caixa / carrinho de compra:** responsáveis pela geração dos pedidos.

**Relatórios:** sub processo responsável por exibir e imprimir documentos e relatórios.

**Autenticação:** executa a validação interna (funcionário) e externa (cliente) para a execução de pedidos.

ÓRGÃOS ENVOLVIDOS (ÓRGÃOS X PROCESSOS)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Área** | **Caixa** | **Relatórios** | **Autenticação** |
| Caixa | X |  | X |
| Financeiro |  | X | X |
| Marketing |  | X | X |
| Gerência | X | X | X |
| Contabilidade |  | X | X |
| Expedição/Estoque |  | X | X |
| Cliente |  | X | X |

RELAÇÃO DE ENTRADAS E SAÍDAS

**Produto:** elemento de entrada para composição do pedido de venda e tem sua atualização diária e sua demanda conforme os pedidos (+100 /dia).

**Cliente:** dados de entrada opcional quando o ambiente é venda balcão, quando está no ambiente web a autenticação do cliente é necessária, sua frequência estimada é diária em +200/dia.

**Preço:** registro dos preços dos produtos, dados necessários para a formação da venda, tem seu volume conforme o produto e pedidos (+500/dia) e atualização diária.

**Pedido Venda:** documento que caracteriza a venda realizada ao cliente, tem frequência diária e volume maior que 100/dia. Com a entrada das vendas em ambiente web estima-se uma variação entre 120 e 200 por dia.

**Ordem de Entrega:** documento/processo necessário quando a venda é realizada pela web, terá sua frequência diária e volume estimado entre 20 e 100 requisições por dia.

**Título a Receber:** documento de integração com a área Financeira da empresa, que corresponde à organização dos dados do pedido de venda (cliente, produto, forma de pagamento, quantidade de itens, impostos, etc.) para utilização da área Financeira. Tem relação direta com os pedidos de vendas web e balcão, portanto estima-se o volume entre 100 e 200 por dia, com a frequência diária.

**Nota Fiscal:** documento de prestação de contas com o governo e cliente, ligado diretamente com cada venda realizada web ou balcão, frequência diária e volume entre 100 e 200 por dia.

**Fechamento:** documento emitido diariamente por cada caixa utilizado, para identificação da movimentação do dia, pode ser realizado por períodos ou ao fim de cada dia, frequência diária e volume entre 1 e 3 por dia.

**Relatórios:** diariamente realizados pelos funcionários e clientes para identificação de informações com relação aos pedidos, clientes ou volume de vendas dos produtos, entre outras informações. Tem o volume total estimado entre 50 e 300 processamentos por dia.

RECURSOS NECESSÁRIOS

Geral:

* 1 plano de acesso à Internet, com banda de acesso mínima de 2mb/s;
* Registro de domínio do endereço de acesso [www.fiveslivraria.com.br](http://www.fiveslivraria.com.br);
* Switch mínimo 24 portas 10/100/1000 Mbps;
* 1 servidor para o banco de dados;
* 1 servidor para a aplicação WEB;
* 1 impressora laser para uso compartilhado entre os órgãos da empresa;
* 10 terminais POS para pagamentos via cartão;
* 1 controlador de acesso à rede Fortigate 310B.

Caixa:

* 10 computadores para efetuar o atendimento de vendas;
* 1 impressora matricial para impressão de notas fiscais.

Financeiro:

* 2 computadores para emissão de relatórios;
* 1 impressora matricial para a impressão de títulos.

Marketing

* 1 computador para emissão de relatórios de vendas.

Gerência

* 2 computadores para controle do processo de vendas.

Contabilidade

* 1 computador para consulta e emissão de relatórios contábeis.

Expedição/Estoque

* 2 computadores para o acompanhamento da quantidade de produtos e entregas pendentes.

BENEFÍCIOS:

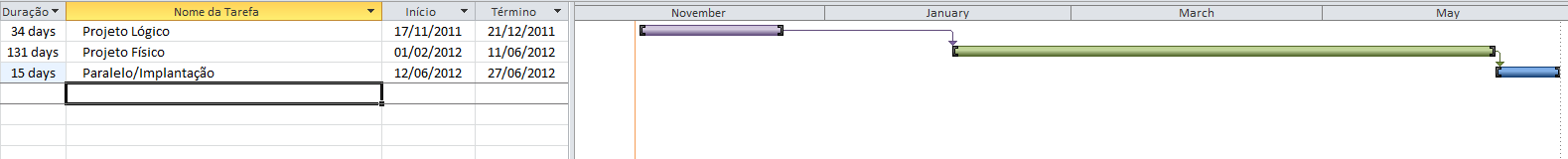
O desenvolvimento interno tem por benefícios diretos:

* Atendimento integral aos problemas e necessidade identificados na fase do estudo de alternativas, com tendência de aumento no faturamento inicial em torno de R$50.000,00 (através do novo canal de vendas WEB) e R$2.000,00 (com relação às vendas que eram abandonadas pela falta de serviços de venda utilizando cartão de crédito e débito);
* Redução do tempo de atendimento aos clientes em cerca de 20% (de 3 minutos, em média, para 2 minutos e 24 segundos, por cliente);
* Adequação total ao processo de negócio da empresa;
* Controle de acesso dos usuários e restrição de permissões;

E benefícios indiretos:

* Relatórios customizados que proporcionarão análises mais precisas para identificação de oportunidades;
* Oportunidade de marketing com baixo custo considerando o histórico do cliente, e seu login no portal de vendas ou mesmo links de redes sociais.
* Tecnologia própria que reduz custo com manutenção e adaptação do sistema em função de novas legislações.

CRONOGRAMA MACRO



CRONOGRAMA DA PRÓXIMA FASE (PROJETO LÓGICO)

