

**SENAC-EAD**

**PROPOSTA DE SOFTWARE**  
**SISTEMA DE CADASTRO DE CARTÃO DIGITAL**

**Curso Administrador de Banco de Dados**  
**Capacite-se**

**2022**  
**SENAC-GO**

## Índice

1.	Objetivos do Projeto .....	3
2.	Justificativa do projeto .....	3
3.	Premissas Gerais .....	3
4.	Declaração de Escopo .....	4
5.	Declaração de Escopo do Projeto.....	4
6.	Descrição do Produto .....	4
6.1.	Módulo usuário .....	4
6.2.	Módulo Clientes .....	4
6.3.	Módulo contatos .....	4
6.4.	Módulo Relatórios.....	4
6.5.	Módulo Modelos .....	5
7.	Estrutura Analítica do Projeto .....	5
8.	Modelo de Casos de Uso .....	7
8.1.	Diagrama de Caso de Uso.....	7
8.2.	Relacionamento entre Atores .....	7
8.3.	Casos de Uso .....	8
9.	Conclusão .....	11

## **1. Objetivos do Projeto**

Todo mundo precisa de um cartão de visita para uma *call* para uma boa *network*. E o *Digital Business Card* torna o processo criativo, super-rápido e fácil com um criador de cartões de visita online. Neste projeto propomos criar modelos de cartão de visita bonitos, profissionais e imprimíveis sem gastar tempo e dinheiro com um designer gráfico. Basta o interessado preencher as informações em um formulário para o cadastro inicial, em seguida, o cadastro de senha de acesso para manter segurança nos seus dados, a partir daí será direcionado para dentro do *dashboard* onde poderá adicionar o logotipo da sua empresa ou foto pessoal e baixar seus cartões de visita personalizados prontos para imprimir.

O Sistema de Cartão de Visitas Digital tem como objetivo registrar as atividades e ocorrência no acesso gerando estatísticas de procura, como por exemplo, o momento que um certo perfil de pessoas entra em contato com você, dando um *feedback* inteligente. O resultado esperado é, mantê-lo informado sobre todos os contatos para que não perca a oportunidade de interagir com alguém que possa ser muito importante. Através do uso deste sistema, estarei por dentro de local, data/hora, tipo de plataforma e tipos de contatos que mais foram usados, simulando um BI fornecerá várias informações importantes para suas estratégias de relacionamento adequando às suas perspectivas e o melhor que tudo isso será através de um só QR-code.

## **2. Justificativa do projeto**

Hoje temos inúmeros meios de relacionamentos, alguns mais acessados, outros menos ou por um perfil específico de pessoas. Com a evolução tecnológica, a troca de contatos como: e-mail, telefone, celular, whatsapp, endereço e até mesmo de nome, apesar de ser raro, e assim o cartão impresso fica totalmente inviável. Atualmente existem várias ferramentas para este fim, mas nenhuma com funções inteligentes e que auxiliam em seu planejamento estratégico de comunicação.

## **3. Premissas Gerais**

As seguintes premissas foram consideradas pela NTIC na preparação do projeto, leva em conta os custos, tempo, resultado e nas estimativas de recursos contidos neste documento.

1. Sistema será desenvolvido para Web em PHP e MySQL;
2. A Equipe do Projeto deverá planejar e ministrar treinamento para os Usuários do sistema;
3. A equipe do curso de Administrador de Banco de Dados do SENAC deverá estar à disposição para elaboração do banco de dados para desenvolvimento do projeto;
4. O banco de dados deve ser desenvolvido no período do PI;

5. Na conclusão do projeto, o software poderá sofrer algumas alterações até sua homologação.

#### **4. Declaração de Escopo**

Essa área preocupa-se em determinar que trabalho e atividades são necessários e suficientes para concluir o projeto satisfatoriamente, a partir da definição e controle do que faz parte ou não do projeto. Foram realizados três processos: Iniciação, Planejamento do Escopo e Detalhamento do Escopo, que permitiram a construção das informações apresentadas nas subseções a seguir.

#### **5. Declaração de Escopo do Projeto**

O escopo deste Projeto considera os trabalhos necessários e descritos neste Plano, para completar de forma bem-sucedida o projeto Digital Business Card (Cartão de Visitas Digital) solicitado.

Qualquer mudança neste Escopo, deve ser tratada pelo Plano de Gerenciamento de Mudanças, descrito neste Documento.

#### **6. Descrição do Produto**

Abaixo estão descritos os módulos que o Sistema de Avaliação de Desempenho deverá contemplar:

##### **6.1. Módulo usuário**

O Cadastro de usuário será realizado em dois processos: em uma interface aberta para adesão de planos para uso do software (versão cliente) e a interface *dashboard* contendo o módulo de padronização e personalização.

##### **6.2. Módulo Clientes**

No módulo Clientes, serão cadastrados os clientes com os respectivos dados, desde o mais importante até o minimamente importante.

O cliente estará vinculado ao módulo Pedidos que receberá algumas alterações por um ou mais atendentes, sendo qualquer dos funcionários cadastrados no módulo usuários.

##### **6.3. Módulo contatos**

O módulo Produto consiste em receber o cadastro dos canais de contatos que estarão disponíveis para uso a critério do usuário. Estará vinculado ao módulo Usuário onde será alterado pelo usuário através do *dashboard*.

##### **6.4. Módulo Relatórios**

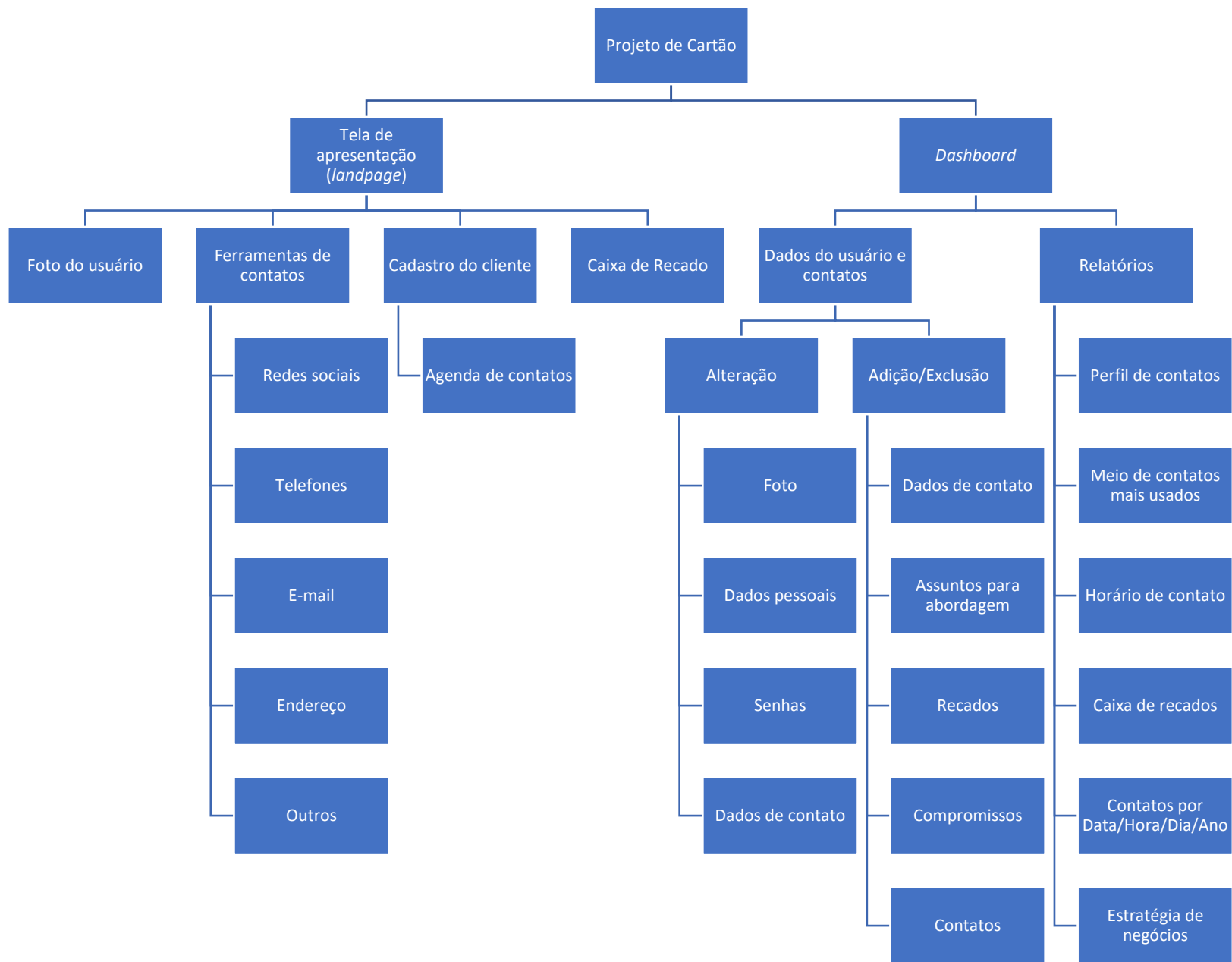
Neste módulo os dados serão minerados gerando resultados a critério do cliente, gerando relatórios gráficos ou tabelas facilitando a decisão do usuário.

### **6.5. Módulo Modelos**

Neste módulo os dados serão os modelos de design para uso de preferência do usuário. O objetivo é deixar a *landpage* com um visual intuitivo, atraente, amigável e responsivo no qual os clientes terão acessos.

## **7. Estrutura Analítica do Projeto**

Resume-se a uma visão analítica do Projeto. Todos os Principais Resultados descritos no Capítulo “Declaração de Escopo” estão representados no EAP (Estrutura Analítica do Projeto) a seguir:



## 8. Modelo de Casos de Uso

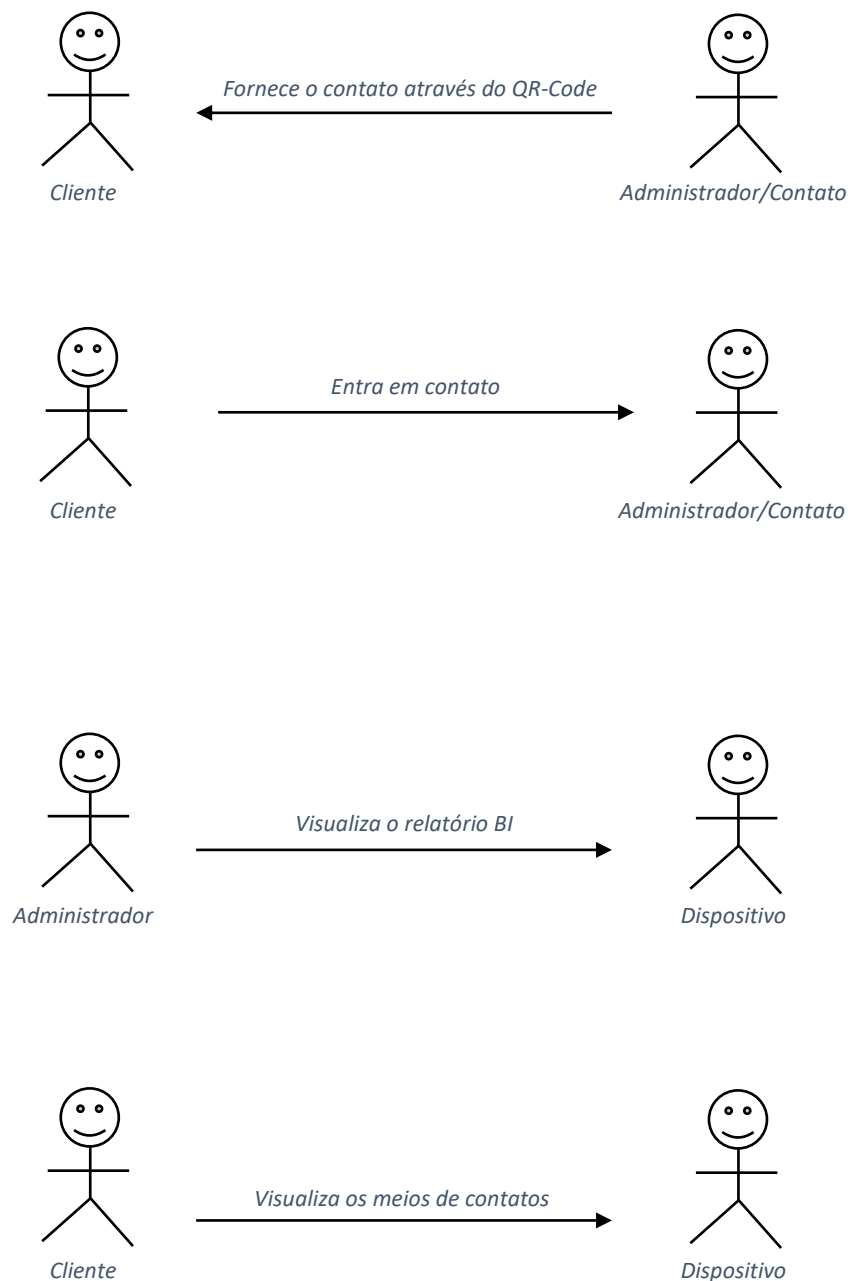
O modelo de casos de uso proposto no projeto revela o comportamento que o software deverá apresentar diante de seus personagens.

### 8.1. Diagrama de Caso de Uso

Neste diagrama contamos com 2(dois) atores: Administrador/Contato, Dispositivo e Cliente

O Administrador é o usuário emissor de seus dados pessoais de contato através da plataforma, e o Cliente é o receptor dos dados de contato do administrador através de uma *landpage* personalizada com os dados permitidos pelo Administrador/Contato.

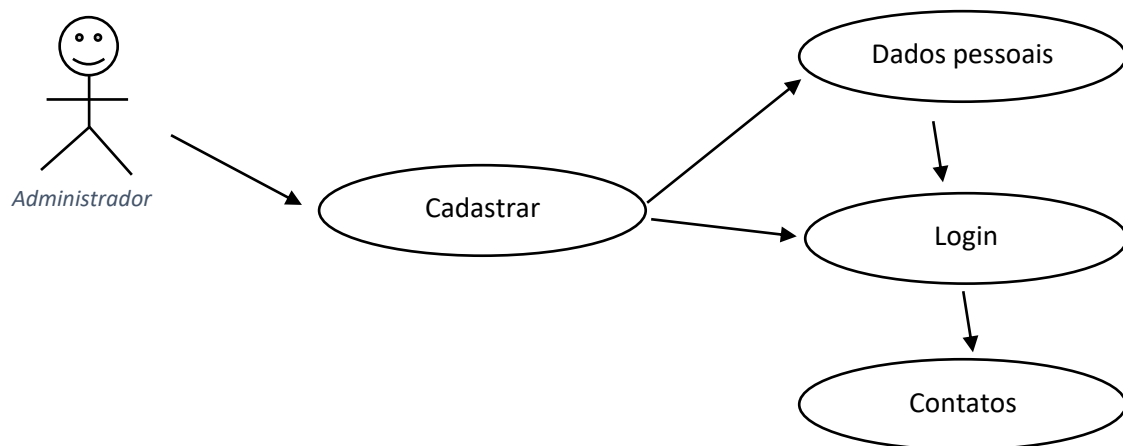
### 8.2. Relacionamento entre Atores



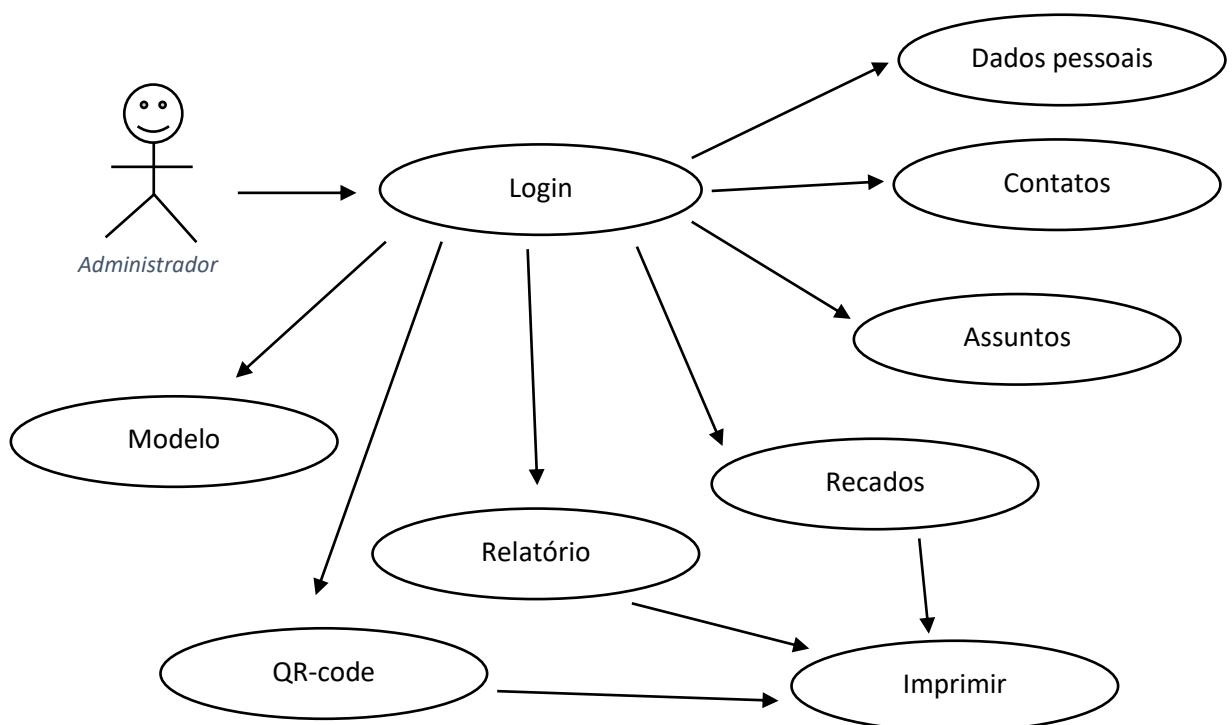
O Administrador/Contato cadastra no sistema e gera seu cartão identificando-se através do QR-code ao Cliente, que por sua vez acessa no momento que precisa fornecendo ao software dados importantes como forma de contato, horário de contato mais usado, meio de contato mais usado, etc. O dispositivo fornece ao administrador resultados que permitem uma tomada de decisão para que sua *network* seja mais eficiente.

### 8.3. Casos de Uso

#### Cadastro do Administrador/Contato

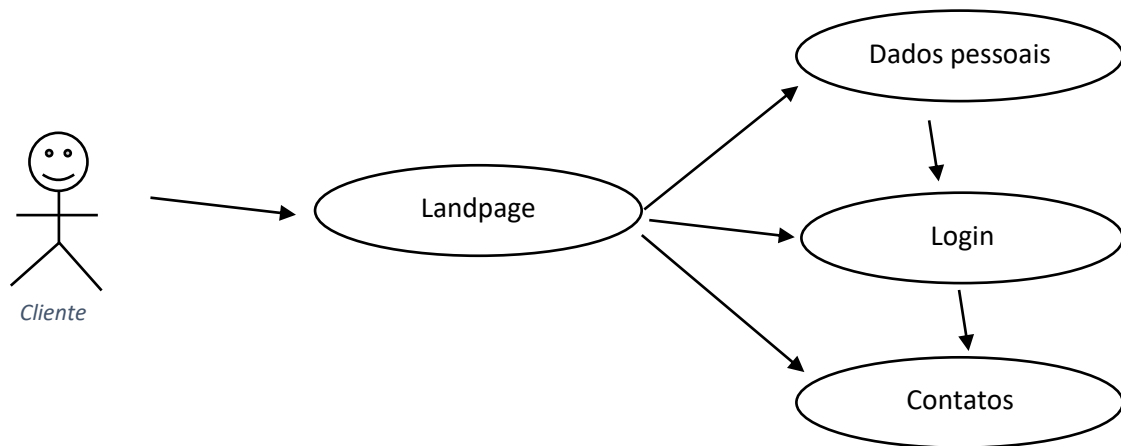


#### Acesso e alimentação Administrador/Contato

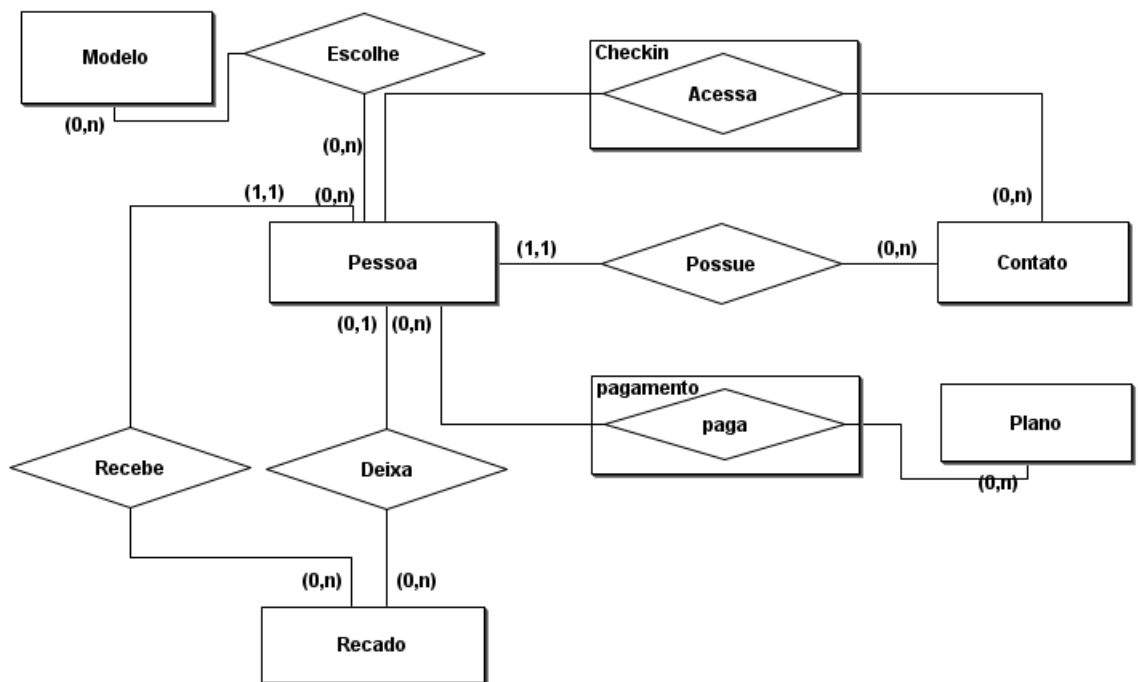




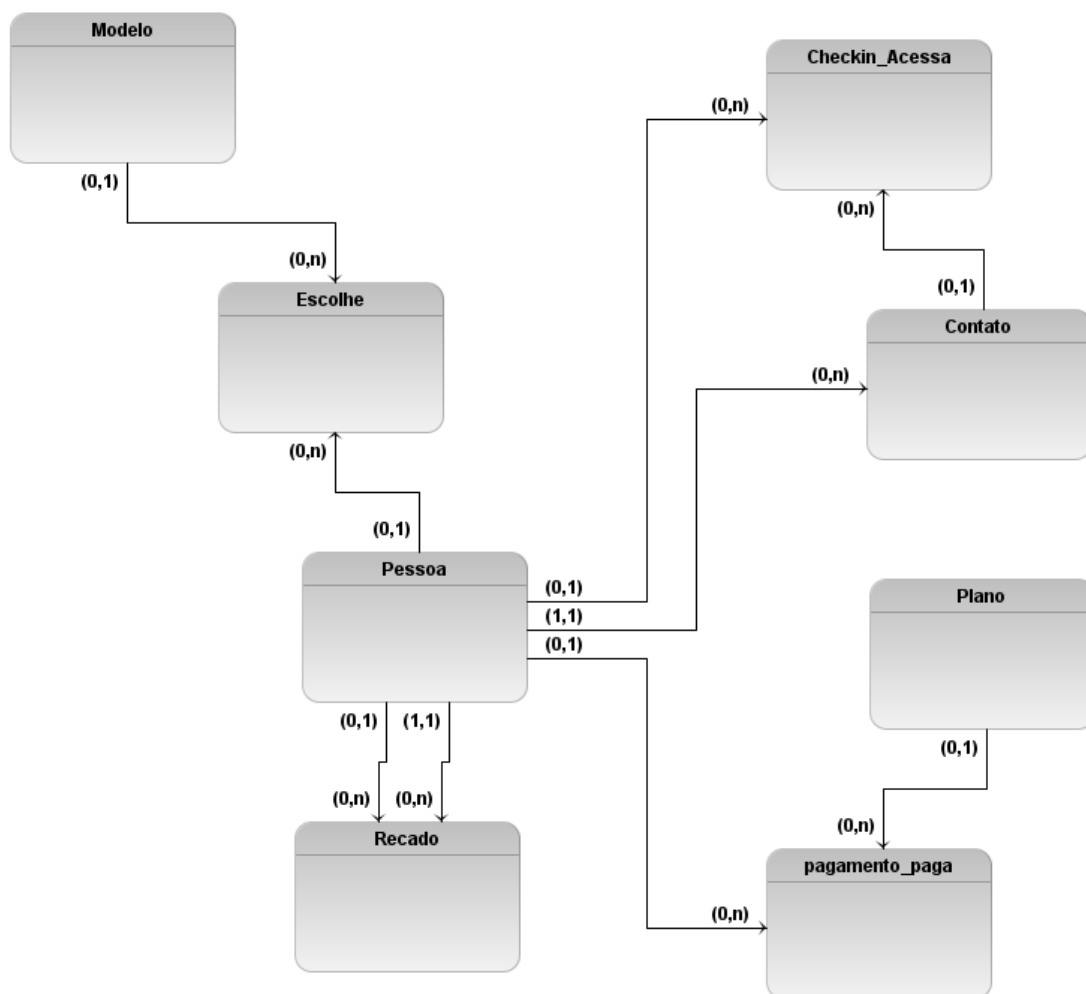
## Acesso do Cliente



## Diagrama Conceitual de Entidade e Relacionamento



## Diagrama Lógico de Entidade e Relacionamento



## 9. Conclusão

Neste projeto esperamos que o objetivo seja atingido com intuito de atender usuários nos seguintes perfis: vendedor, comprador, comerciante, coutos, profissionais liberais e pessoas que tem interesse de manter e executar sua *network* de maneira inteligente e eficaz. O usuário possui a versão gratuita e a versão paga. Sendo a gratuita limitada para algumas funções, tais como, *layout* de *landpage*, quantidade de contatos cadastrados e relatórios para fins estratégicos. Na versão paga todas estas funções estarão disponíveis com quantidade ilimitada de acessos e cadastros.