## Trabalho final



## PORTIFÓLIO

Ter um portifolio para apresentar na hora da entrevista é um diferencial na hora do processo seletivo ou até mesmo um diferencial na hora do recrutador selecionar seu curriculo

univale



Na hora da seleção do canditado o recrutador usa projetos que o candidato fez para saber qual o nivel de conhecimento que o mesmo possui e ja fazer uma avaliação



## PORTIFÓLIO

Com a criação do trabalho, o mesmo pode ser postado em plataformas como o GITHUB, Bitbucket ou SourceForge para que o recrutador veja seu trabalho ou portifólio.

univale



# Projeto Padaria

A criação de um sistema

para a padaria Pão precioso





A padaria "Pão precioso" realiza todas as funções de forma manual, controlando suas vendas em um caderno, onde registra o valor vendido e a forma de pagamento. No estoque, o processo é pior, como não possuem registro, o processo é todo feito visualmente, e o controle, é praticamente nulo dos produtos e suas respectivas validades, havendo um grave problema sanitário.



NO FINAL DO DIA ACONTECE O FECHAMENTO DO CAIXA, ONDE SEU ANTÔNIO, ABRE O CADERNO E SOMA OS VALORES VENDIDOS. O ULTIMO PROCESSO DA PADARIA É A REPOSIÇÃO DE ESTOQUE, ONDE A CADA 15 DIAS, O SEU ANTÔNIO, VAI AO DEPOSITO E AS GANDULAS VERIFICAR O QUE ACABOU, E O QUE ESTÁ PERTO DE ACABAR ANALISANDO AINDA PRODUTO POR PRODUTO, QUAL ESTÁ FORA DA VALIDADE.



#### **COMANDOS**

IF, FOR, WHILE, SWITCH

#### **MÉTODOS**

FUNÇÃO E PROCEDIMENTO

FUNÇÃO DE RECURSIVIDADE

OS DADOS DEVEM SER REGISTRADOS EM FORMA DE STRUCT

O SISTEMA DEVE REGISTRAR EM VARIÁVEL POR VALOR E REFERENCIA

O SISTEMA DEVE SER ORGANIZADO EM MENUS INTERATIVOS

## Requisitos do sistema:

## Requisitos do sistema:

OS DADOS DO VETOR DE PRODUTOS DEVEM SER GRAVADOS EM UM ARQUIVO .BIN

OS RELATÓRIOS DE FLUXO DE CAIXA E INVENTARIO DEVEM SER GERADOS EM ARQUIVOS SEPARADOS E EM .TXT

OS PRODUTOS DEVEM SER ORDENADOS POR ORDEM ALFABÉTICA DE DESCRIÇÃO

PARA BUSCAR UM PRODUTO PARA VENDA DEVE-SE APLICAR O ALGORITMO DE BUSCA BINÁRIA



### DESAFIO



CRIANDO UM DIFERENCIAL PARA O TRABALHO PONTOS EXTRAS

## univale

NO MUNDO DOS NEGÓCIOS, ENTREGAR UMA SOLUÇÃO IDEAL PARA O CLIENTE FUNDAMENTAL PARA QUE VOCÊ GANHE CONCORRÊNCIA, EM OUTRAS PALAVRAS, VENDER UM SAPATO DO NÚMERO DO CLIENTE É FUNDAMENTAL PARA O SUCESSO, ENTRETANTO, É SABIDO QUE O ELABORAR UM DIFERENCIAL, MOSTRAR QUALIDADES DIFERENTES DE OUTROS, É MAIS UM MOTIVO PARA QUE O CLIENTE SE ENCANTE E COMPRE O SISTEMAS. DESTA FORMA, PENSE EM COMO MELHORAR A ROTINA DO SEU ANTÔNIO, CRIANDO UMA SOLUÇÃO NÃO PLANEJADA COMO FORMA DE MELHORAR O PROJETO.

