

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

DIEGO VINICIUS COSTA SIQUEIRA

L.A VENDAS – SISTEMA DE VENDAS

CURITIBA

2015

DIEGO VINICIUS COSTA SIQUEIRA

L.A VENDAS – SISTEMA DE VENDAS

Monografia apresentada como requisito avaliativo para a obtenção do título de Especialista em Engenharia de Software, no Curso de Especialização em Engenharia de Software, Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Professor Dr. Jaime Wojciechowski

CURITIBA

2015

## TERMO DE APROVAÇÃO

DIEGO VINICIUS COSTA SIQUEIRA

### L.A VENDAS – SISTEMA DE VENDAS

Monografia apresentada como requisito parcial para a obtenção da titulação de especialista, pelo Curso de Pós-Graduação Lato Sensu em Engenharia de Software, da Universidade Federal do Paraná.



Orientador: Professor Jaime Wojciechowski

Curitiba, 05 de Novembro de 2015

## **RESUMO**

O projeto vem ao encontro das demandas apresentadas pela senhora Lucélia, que busca controlar suas vendas de forma sistêmica, tendo na tecnologia uma forma de gerar ganhos, agilidade e confiabilidade. O sistema irá auxiliar a proponente em seu dia a dia inserindo funcionalidades que buscam trazer eficiência para as atividades hoje desenvolvidas de forma manual, gerando assim uma evolução e ganhos qualitativos e quantitativos.

Palavras-chave: agilidade; confiabilidade; evolução.

## **ABSTRACT**

The project meets the demands presented by Mrs. Lucélia, which seeks to control sales in a systemic way, taking the technology a way to generate gains, agility and reliability. The system will assist the applicant in their day to day entering features that seek to bring efficiency to the activities carried out today manually , thereby generating an evolution and qualitative and quantitative gains.

Keywords: agility; reliability; evolution.

**LISTA DE FIGURAS**

<b>Figura 1.</b> WBS – Work Breakdown Structure.....	23
<b>Figura 2.</b> Planilha de Tarefas.....	25
<b>Figura 3.</b> Diagrama de Gantt – Cronograma de Tarefas .....	26
<b>Figura 4.</b> Diagrama de Caso de Uso .....	31
<b>Figura 5.</b> Diagrama de Classes .....	32
<b>Figura 6.</b> Modelo Lógico do Banco de Dados.....	33
<b>Figura 7.</b> Tela de Login .....	37
<b>Figura 8.</b> Tela de Cadastrar Cliente.....	38
<b>Figura 9.</b> Tela de Buscar Cliente .....	39
<b>Figura 10.</b> Tela Editar Cliente .....	40
<b>Figura 11.</b> Tela de Cadastrar Local .....	41
<b>Figura 12.</b> Tela de Buscar Local.....	42
<b>Figura 13.</b> Tela de Editar Local.....	43
<b>Figura 14.</b> Tela de Cadastrar Fornecedor.....	44
<b>Figura 15.</b> Tela de Buscar Fornecedor .....	45
<b>Figura 16.</b> Tela de Editar Fornecedor.....	46
<b>Figura 17.</b> Tela de Cadastrar Produto .....	47
<b>Figura 18.</b> Tela de Buscar Produto .....	48
<b>Figura 19.</b> Tela de Editar Produto.....	49
<b>Figura 20.</b> Tela de Cadastrar Compromisso.....	50
<b>Figura 21.</b> Tela de Buscar Compromissos .....	51
<b>Figura 22.</b> Tela de Editar Compromisso .....	52
<b>Figura 23.</b> Tela de Realizar Venda .....	53
<b>Figura 24.</b> Tela de Buscar Venda .....	54
<b>Figura 25.</b> Tela de Visualizar Venda.....	55

<b>Figura 26.</b> Tela de Buscar Pagamentos .....	56
<b>Figura 27.</b> Tela de Visualizar / Editar Pagamento .....	57
<b>Figura 28.</b> Tela de Gerar Relatório - Vendas por Data .....	58
<b>Figura 29.</b> Relatório - Vendas por Data .....	58
<b>Figura 30.</b> Tela de Gerar Relatório - Vendas por Cliente .....	59
<b>Figura 31.</b> Relatório - Vendas por Cliente .....	60

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

<b>DS</b>	- Diagrama de Sequencia
<b>DV</b>	- Data View
<b>MVC</b>	- Model – View – Controller (Modelo – Visão – Controladora)
<b>OO</b>	- Orientado a Objetos
<b>SGBD</b>	- Sistema Gerenciador de Banco de Dados
<b>UC</b>	- Use Case (Caso de Uso)
<b>UFPR</b>	- Universidade Federal do Paraná
<b>UML</b>	- Unified Modeling Language (Linguagem Unificada de Modelagem)
<b>WBS</b>	- Work Breakdown Structure (Estrutura Analítica de Projetos)

## SUMÁRIO

<b>TERMO DE APROVAÇÃO .....</b>	<b>3</b>
<b>RESUMO.....</b>	<b>4</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>5</b>
<b>LISTA DE FIGURAS .....</b>	<b>6</b>
<b>LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS .....</b>	<b>8</b>
<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>13</b>
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO .....	13
1.2 OBJETIVOS .....	13
1.2.1 Objetivo Geral.....	14
1.2.2 Objetivos Específicos .....	14
1.3 ORGANIZAÇÃO DO TEXTO.....	14
<b>2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....</b>	<b>16</b>
2.1 CONTEXTO.....	16
2.2 CONCEITOS .....	16
2.2.1 Clientes.....	16
2.2.2 Fornecedores .....	17
2.2.3 Produto .....	17
2.2.4 Local.....	17
2.2.5 Compromisso .....	17
<b>3 METODOLOGIA DO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO DO SOFTWARE. 18</b>	
3.1 MODELO DE ENGENHARIA DE SOFTWARE .....	18
3.1.1 UML.....	19
3.1.2 Model - View - Controller .....	19
3.1.3 Hibernate.....	19
3.1.4 Spring .....	20
3.2 ANÁLISE DE REQUISITOS .....	20
3.2.1 Realizar Login.....	20
3.2.2 Manter Contatos .....	21
3.2.3 Manter Produtos .....	21
3.2.4 Manter Local.....	21
3.2.5 Manter Compromissos .....	21
3.2.6 Manter Venda.....	21

	10
3.2.7 Atualizar Pagamentos .....	22
3.2.8 Gerar Relatórios .....	22
3.3 PLANO DE ATIVIDADES .....	22
3.4 RECURSOS DE HARDWARE E SOFTWARE UTILIZADOS.....	27
3.4.1 Hardware.....	27
3.4.2 Software .....	27
3.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	28
<b>4 DESENVOLVIMENTO DO PROJETO.....</b>	<b>29</b>
4.1 LEVANTAMENTO DE REQUISITOS .....	29
4.2 GERÊNCIA DE PROJETOS.....	29
4.3 ELABORAÇÃO DA DOCUMENTAÇÃO .....	31
4.4 IMPLEMENTAÇÃO.....	34
4.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	34
<b>5 APRESENTAÇÃO DO SOFTWARE .....</b>	<b>35</b>
5.1 INSTALAÇÃO .....	35
5.2 ACESSO.....	36
5.2.1 Login.....	36
5.3 CLIENTE .....	37
5.3.1 Cadastrar Cliente.....	37
5.3.2 Buscar Clientes .....	38
5.3.3 Editar Cliente .....	39
5.4 LOCAL.....	40
5.4.1 Cadastrar Local .....	40
5.4.2 Buscar Locais.....	41
5.4.3 Editar Local.....	42
5.5 FORNECEDOR .....	43
5.5.1 Cadastrar Fornecedor .....	43
5.5.2 Buscar Fornecedores .....	44
5.5.3 Editar Fornecedor.....	45
5.6 PRODUTO.....	46
5.6.1 Cadastrar Produto .....	46
5.6.2 Buscar Produtos .....	47
5.6.3 Editar Produto.....	48
5.7 COMPROMISSOS.....	49

	11
5.7.1 Cadastrar Compromisso.....	49
5.7.2 Buscar Compromissos .....	50
5.7.3 Editar Compromisso .....	51
5.7.4 Excluir Compromisso.....	52
5.8 VENDA .....	52
5.8.1 Realizar Venda.....	53
5.8.2 Buscar Vendas .....	53
5.8.3 Visualizar Venda.....	54
5.9 PAGAMENTO.....	55
5.9.1 Buscar Pagamentos .....	55
5.9.2 Visualizar/Editar Pagamento .....	56
5.10 RELATÓRIOS .....	57
5.10.1Relatório Vendas por Data .....	57
5.10.2Relatório Vendas por Cliente.....	59
<b>6 CONCLUSÕES.....</b>	<b>61</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>62</b>
<b>APÊNDICES .....</b>	<b>63</b>
<b>1 DOCUMENTO DE VISÃO DO PROBLEMA.....</b>	<b>64</b>
<b>2 REGRAS DE NEGOCIO.....</b>	<b>66</b>
<b>3 GLOSSÁRIO.....</b>	<b>73</b>
<b>4 CASOS DE USO NEGOCIAIS.....</b>	<b>74</b>
<b>5 DIAGRAMA DE CASO DE USO .....</b>	<b>75</b>
<b>6 DIAGRAMA DE CLASSES DOS OBJETOS NEGOCIAIS.....</b>	<b>76</b>
<b>7 PROTÓTIPO DAS INTERFACES.....</b>	<b>77</b>
<b>8 ESPECIFICAÇÃO DE CASO DE USO.....</b>	<b>89</b>
<b>9 DIAGRAMA DE CLASSES COM ATRIBUTOS .....</b>	<b>140</b>
<b>10 CASOS DE USO .....</b>	<b>141</b>
<b>11 DIAGRAMAS DE SEQUENCIA .....</b>	<b>143</b>
<b>12 DIAGRAMA DE CLASSES COM ATRIBUTOS E MÉTODOS .....</b>	<b>147</b>
<b>13 MODELO FÍSICO DE DADOS – TABELAS DE BANCO DE DADOS .....</b>	<b>148</b>
<b>14 PLANO DE TESTES.....</b>	<b>149</b>
<b>15 CASOS DE TESTE .....</b>	<b>169</b>
<b>16 LOG DE TESTES.....</b>	<b>178</b>
<b>17 SOLICITAÇÃO DE MUDANÇAS.....</b>	<b>206</b>

<b>18 PLANO DE IMPLANTAÇÃO .....</b>	<b>207</b>
<b>19 INSTALAÇÃO .....</b>	<b>209</b>

## 1 INTRODUÇÃO

A senhora Lucélia vendedora autônoma na área de joias, atuando no ramo a mais de 20 anos, baseia sua estratégia de vendas em locais como escolas e empresas da grande Curitiba.

Trabalhando sozinha durante todo o processo de venda, desde a aquisição dos produtos junto ao fornecedor até a venda para o consumidor final, trata de forma manual suas vendas e quaisquer tipo de agendamento ou anotações.

Diante deste ambiente surgiu à oportunidade para o projeto, será um controle de vendas, que engloba o cadastro de clientes, fornecedores e produtos, passando por uma funcionalidade de agendamento de compromissos, chegando até a venda junto ao cliente, e no pós-venda relatórios que podem auxiliar nos controles financeiros e do dia a dia.

### 1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

A senhora Lucélia procurou o desenvolvedor Diego Vinicius Costa Siqueira para solicitar o desenvolvimento de um software que contemplasse suas principais atividades do dia a dia como vendas, controle de estoque, controle de contatos e compromissos. A demanda surgiu quando a senhora Lucélia percebeu que seu controle atual feito em um caderno não era mais eficaz devido à quantidade de vendas e falta de controle trazendo como consequências perda de clientes e financeiras.

### 1.2 OBJETIVOS

Partindo do contexto apresentado, os principais objetivos do software são prover uma maneira rápida, fácil e inteligente para controlar as vendas, estoque, contatos, agenda de compromissos e também gerar relatórios claros e consistentes.

### 1.2.1 Objetivo Geral

Projetar e desenvolver um sistema que controle as vendas de uma vendedora de joias autônoma.

### 1.2.2 Objetivos Específicos

Criar um sistema web que controle o as vendas realizadas, contendo as seguintes funcionalidades:

- Registro e edição de vendas
- Cadastro e edição de clientes
- Cadastro e edição de fornecedores
- Cadastro e edição de produtos
- Cadastro e edição de locais de vendas
- Criação de compromissos em uma agenda
- Gerar relatórios

No decorrer deste documento, tais funcionalidades serão apresentadas detalhadamente, de forma a especificar quais são as tarefas que elas devem executar.

## 1.3 ORGANIZAÇÃO DO TEXTO

Este documento foi subdividido em capítulos, sendo que cada um irá abordar um aspecto do projeto. O Capítulo 2 contém os fundamentos básicos para o entendimento do sistema que foi desenvolvido como projeto deste trabalho. Poderão ser encontrados os conceitos e contexto relativos ao negócio para o qual o software foi desenvolvido. O Capítulo 3 contém informações cruciais sobre como o projeto foi planejado, desde a análise dos requisitos até a elaboração de seus cronogramas, além de citar quais foram os recursos de software e hardware utilizados durante o

desenvolvimento deste projeto. No Capítulo 4 será descrito como foi o andamento do projeto, detalhando os procedimentos utilizados para gerenciá-lo, como e quais documentações foram elaboradas e como foi a implementação do software. No Capítulo 5 o software obtido como produto final deste projeto será descrito, detalhando suas funcionalidades e apresentando as telas implementadas. O Capítulo 6 apresentará quais foram as principais dificuldades encontradas durante o desenvolvimento do projeto, bem como quais são as sugestões de melhoria do software.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo serão apresentados o contexto e conceitos relacionados ao negócio para o qual será proposto o sistema de informação.

### 2.1 CONTEXTO

No ramo de vendas de joias a mais de 20 anos a senhora Lucélia atende seus clientes levando os produtos até eles, seu sistema de controle se baseia em um caderno, e nele realiza todas as anotações referentes às vendas, contatos de clientes, contatos de fornecedores entre outros. Com o passar dos anos as vendas cresceram e a forma de registro das informações começou a dificultar o trabalho o que levou a necessidade de se criar uma forma mais ágil e confiável para controle das informações, é neste momento que se inicia o desenvolvimento do software em questão.

### 2.2 CONCEITOS

Para que haja o melhor entendimento do funcionamento do sistema de vendas, a seguir serão apresentados conceitos chave que serão referenciados no decorrer deste documento.

#### 2.2.1 Clientes

São clientes aqueles que efetuarem compras junto à senhora Lucélia, é necessário que todos possuam um cadastro para que se torne fácil e rápida a tarefa de contatá-lo futuramente.

### 2.2.2 Fornecedores

Ao contrário dos clientes, a área de fornecedores contará com um cadastro de locais ou pessoas que fornecerão as joias ou acessórios.

### 2.2.3 Produto

Produto é todo elemento adquirido junto a um fornecedor, que deve ser cadastrado no sistema para que possa ser utilizado em uma venda.

### 2.2.4 Local

O local é onde são realizadas as vendas, é importante seu cadastro para que futuramente seja facilitada a forma de comunicação entre a vendedora e o dono do local, também contando com endereço para futuras visitas.

### 2.2.5 Compromisso

O compromisso funcionará como uma agenda no sistema, irá demonstrar em uma tabela os próximos eventos e visitas cadastrados pela Senhora Lucélia.

### 3 METODOLOGIA DO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO DO SOFTWARE

Neste capítulo serão apresentadas as metodologias utilizadas no processo de desenvolvimento do L.A Vendas, além da análise de requisitos, atribuição de responsabilidades, plano de atividades e de riscos do projeto, bem como os recursos de hardware e software utilizados durante o desenvolvimento do sistema.

#### 3.1 MODELO DE ENGENHARIA DE SOFTWARE

Fez-se uso da notação *Unified Modeling Language* (UML), de modo que foi possível especificar, visualizar e documentar modelos estruturais do sistema. Com o auxílio da ferramenta *Astah*, analisou-se as requisições e soluções necessárias para o L.A Vendas completamente antes de se dar início ao seu desenvolvimento. Modelou-se o sistema com a elaboração de Diagramas Estruturais, Comportamentais e de Interação, sendo eles: Diagrama de Classes, Diagrama de Casos de Uso, Diagrama de Sequencia e Diagrama de Entidade e Relacionamento, os quais poderão ser encontrados no Capítulo 4 deste documento. O protótipo das telas foi feito com a utilização da ferramenta Pencil.

A linguagem de programação utilizada para o desenvolvimento do sistema é Java Web, sendo complementada pelos frameworks Hibernate e Spring. O L.A Vendas teve como arquitetura padrão o *Model – View – Controller* (MVC) o Sistema Gerenciador de Banco de Dados (SGBD), escolheu-se o MySQL por ser de fácil administração, além do fato de a equipe estar familiarizada. O MySQL possui todas as características necessárias para o desenvolvimento do sistema, além de ser de uso livre e não exigir recursos de hardware muito avançados.

Tais formas de gerenciamento, modelagem e desenvolvimento de sistema foram escolhidas devido ao seu retorno ágil e sólido de um sistema de informação.

### 3.1.1 UML

O UML é um padrão de modelagem que tem como objetivo auxiliar na descrição de softwares, particularmente aqueles que são construídos utilizando-se o paradigma orientado a objetos (OO). A necessidade de linguagens gráficas para a modelagem de sistemas é porque as linguagens de programação "não estão em um nível de abstração suficientemente alto para facilitar as discussões sobre o projeto" (FOWLER, 2005).

### 3.1.2 Model - View - Controller

O Model – View – Controller (MVC) é uma arquitetura de modelagem de sistemas que é melhor aplicada em uma abordagem de programação orientada a objetos para separar os componentes interativos de um sistema. Ao separar tais componentes em modelo, visão e controladora, é possível realizar o desenvolvimento, testes e manutenção independente em cada componente.

- **Modelo:** nesta camada, os objetos contém os dados e regras do negócio, ditando o acesso e modificação de informações de forma consistente.
- **Visão:** esta camada lida com tudo o que é visível pelo usuário, além de requisitar informações de modelos respectivos e exibir os dados obtidos.
- **Controladora:** o componente da controladora é aquele que monitora o fluxo de apresentação das informações, sendo o intermediário entre visão e modelo.

### 3.1.3 Hibernate

O Hibernate é um framework para o mapeamento objeto-relacional escrito na linguagem Java. Este framework facilita o mapeamento dos atributos entre uma base tradicional de dados relacionais e o modelo objeto de uma aplicação, mediante o uso de arquivos (XML) ou anotações Java (Java Annotation).

Hibernate é um software livre de código aberto, seu objetivo é diminuir a complexidade entre os programas Java, baseado no modelo orientado a objeto, que precisam trabalhar com um banco de dados.

#### 3.1.4 Spring

O Spring é um framework de código aberto desenvolvido para a plataforma Java criado por Rod Johnson e descrito em seu livro "Expert One-on-One: JEE Design e Development". Baseado nos padrões de projeto e injeção de dependência, que é a forma de se resolver as dependências entre objetos automaticamente 'injetando' referências sob demanda.

Alguns benefícios do Spring são reduzir o acoplamento, permitir a aplicação ser reconfigurada sem mexer no código fonte (somente alterando o XML, por exemplo).

### 3.2 ANÁLISE DE REQUISITOS

Após analisar as necessidades do sistema de vendas, concluiu-se que as funcionalidades apresentadas a seguir são indispensáveis para o sistema.

#### 3.2.1 Realizar Login

Deverá autenticar o usuário para que ele possa utilizar o sistema.

### 3.2.2 Manter Contatos

Realizará as funções de cadastrar, buscar, visualizar e alterar os seguintes personagens do sistema: Clientes e Fornecedores.

### 3.2.3 Manter Produtos

Realizará as funções de cadastrar, buscar, visualizar e alterar um produto, que posteriormente será utilizado em uma venda.

### 3.2.4 Manter Local

Realizará as funções de cadastrar, buscar, visualizar e alterar um local onde serão realizadas as vendas, que posteriormente será utilizado para cadastrar um novo cliente e também em uma venda.

### 3.2.5 Manter Compromissos

Utilizado pela vendedora para organizar seus compromissos diários, terá as funcionalidades de cadastro, busca, visualização e alteração.

### 3.2.6 Manter Venda

Onde a senhora Lucélia irá realizar a venda, tela de escolha de produtos, apresentação de valores e etc., também será possível buscar e visualizar uma venda.

### 3.2.7 Atualizar Pagamentos

Esta funcionalidade estará habilitada quando a vendedora realizar uma venda a prazo, assim poderá atualizar mês a mês ou quando necessário os pagamentos das parcelas de cada venda.

### 3.2.8 Gerar Relatórios

Irá prover relatórios com informações úteis sobre vendas e clientes para a senhora Lucélia.

## 3.3 PLANO DE ATIVIDADES

As tarefas do projeto foram classificadas e agrupadas de acordo com seu conteúdo e o fato de ser pré-requisito ou não para outra tarefa. A partir de uma análise inicial, obteve-se o WBS (*Work Breakdown Structure*) (Figura 1), o qual possibilitou um maior controle do andamento do projeto, além de ser base para a elaboração da Planilha de Tarefas (Figura 2) e Diagrama de Gantt (Figura 3).

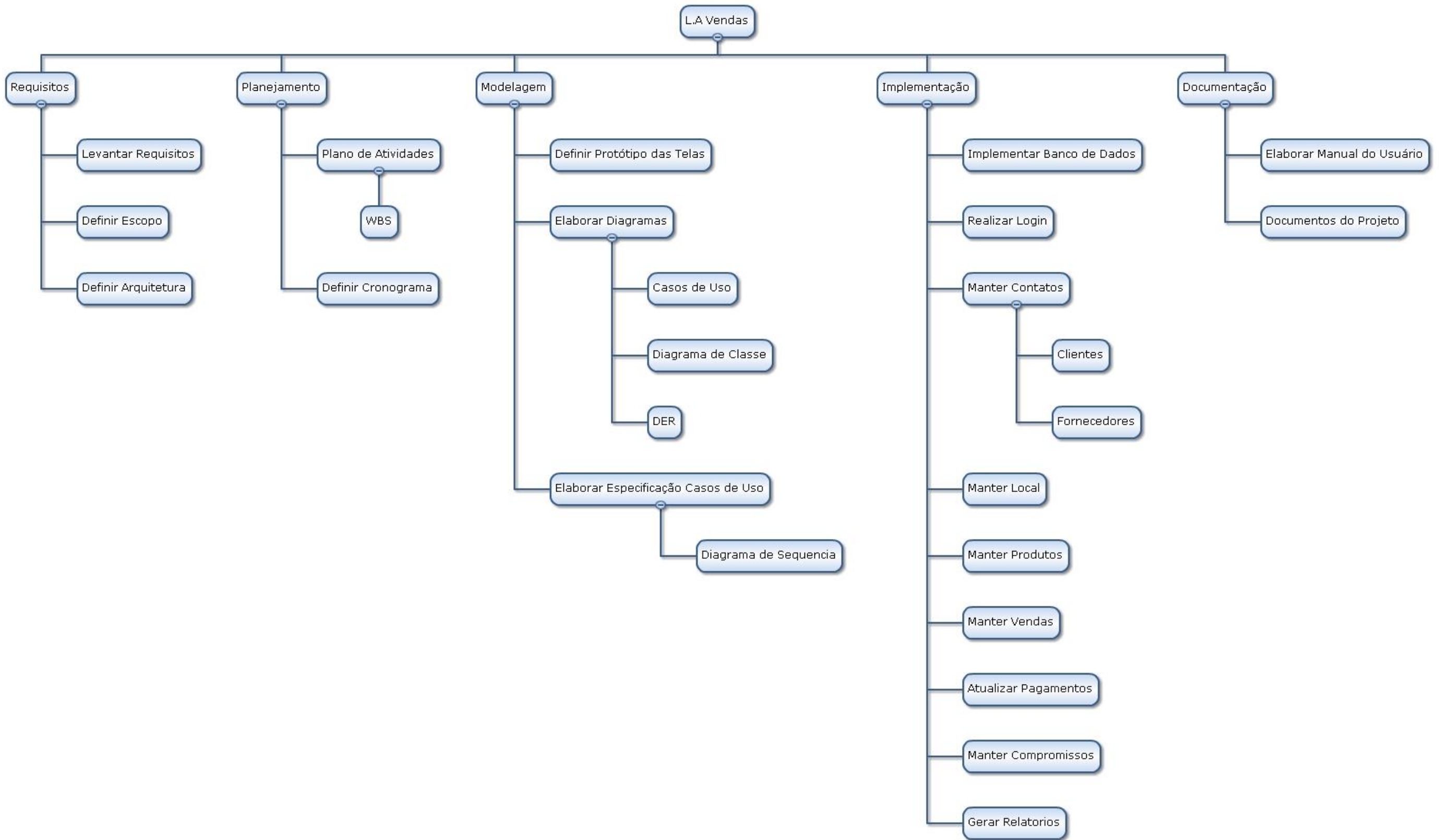


Figura 1. WBS – Work Breakdown Structure

Como se pode ver no WBS (Figura 1), o projeto foi dividido em módulos, sendo estes:

- **Requisitos:** nesta etapa é feita a definição de requisitos, havendo uma consulta com o cliente para que seja possível levantar todas as funções que o sistema deve exercer. Posteriormente, define-se o escopo e estabelece-se a arquitetura e metodologias que serão utilizadas para o sistema.
- **Planejamento:** elabora-se o WBS e então a planilha de tarefas e o cronograma de atividades com datas para conclusão destas.
- **Modelagem:** é dado início a elaboração da arquitetura do sistema. É elaborado o Diagrama de Casos de Uso para que se possa ter a visão geral e divisão dos principais módulos do sistema. Com base neste diagrama, são definidos os protótipos das telas do sistema e são criadas as Especificações dos Casos de Uso, de forma a se descrever claramente quais serão os requisitos atendidos pelo sistema. Posteriormente, elabora-se o Diagrama de Classes para que se possa ter a visão lógica do sistema, seguido da elaboração dos Diagramas de Sequências, os quais proporcionam a visão clara de quais serão as conexões entre componentes do sistema. É elaborado o modelo lógico do banco de dados, de tal forma que se tenha o esboço do banco de dados que será utilizado para o sistema. Finalmente, é implementado o banco de dados, sendo criadas todas as suas tabelas e relacionamentos.
- **Implementação:** dá-se início a implementação do projeto, sendo desenvolvido cada módulo de acordo com o cronograma estabelecido anteriormente.
- **Documentação:** nesta etapa é elaborada toda a documentação a ser entregue, composta pela fundamentação teórica, metodologia do processo de desenvolvimento, desenvolvimento do projeto e apresentação do software.


































































Id		Modo da Tarefa	Nome da tarefa	Duração	Início	Término	Predecessoras	Nomes dos recursos
1			<b>L.A Vendas</b>	<b>118 dias</b>	<b>Qua 01/07/15</b>	<b>Sex 11/12/15</b>		<b>Diego Siqueira</b>
2			<b>Requisitos</b>	<b>11 dias</b>	<b>Qua 01/07/15</b>	<b>Qua 15/07/15</b>		<b>Diego Siqueira</b>
3			Levantar Requisitos	8 dias	Qua 01/07/15	Sex 10/07/15		<b>Diego Siqueira</b>
4			Definir Escopo	2 dias?	Sáb 11/07/15	Seg 13/07/15	3	Diego Siqueira
5			Definir Arquitetura	2 dias	Ter 14/07/15	Qua 15/07/15	4	Diego Siqueira
6			<b>Planejamento</b>	<b>2 dias</b>	<b>Qui 16/07/15</b>	<b>Sex 17/07/15</b>		<b>Diego Siqueira</b>
7			<b>Plano de Atividades</b>	<b>1 dia?</b>	<b>Qui 16/07/15</b>	<b>Qui 16/07/15</b>		<b>Diego Siqueira</b>
8			WBS	1 dia?	Qui 16/07/15	Qui 16/07/15	5	Diego Siqueira
9			Definir Cronograma	1 dia?	Sex 17/07/15	Sex 17/07/15	8	Diego Siqueira
10			<b>Modelagem</b>	<b>16 dias</b>	<b>Seg 20/07/15</b>	<b>Seg 10/08/15</b>		<b>Diego Siqueira</b>
11			Definir Protótipo das Telas	5 dias	Seg 20/07/15	Sex 24/07/15	9	Diego Siqueira
12			<b>Elaborar Diagramas</b>	<b>5 dias</b>	<b>Seg 27/07/15</b>	<b>Sex 31/07/15</b>		<b>Diego Siqueira</b>
13			Casos de Uso	2 dias	Seg 27/07/15	Ter 28/07/15	11	Diego Siqueira
14			Diagrama de Classe	2 dias	Qua 29/07/15	Qui 30/07/15	13	Diego Siqueira
15			DER	2 dias	Sex 31/07/15	Sáb 01/08/15	14	Diego Siqueira
16			<b>Elaborar Especificação Casos de Uso</b>	<b>1 dia?</b>	<b>Sáb 01/08/15</b>	<b>Sáb 01/08/15</b>		<b>Diego Siqueira</b>
17			Diagrama de Sequencia	7 dias	Qua 29/07/15	Qui 06/08/15	13	Diego Siqueira
18			<b>Implementação</b>	<b>61 dias</b>	<b>Sex 07/08/15</b>	<b>Sex 30/10/15</b>		<b>Diego Siqueira</b>
19			Implementar Banco de Dados	2 dias	Seg 03/08/15	Ter 04/08/15	15	Diego Siqueira
20			Realizar Login	3 dias	Qua 05/08/15	Sex 07/08/15	19	Diego Siqueira
21			<b>Manter Contatos</b>	<b>7 dias</b>	<b>Qui 13/08/15</b>	<b>Sex 21/08/15</b>		<b>Diego Siqueira</b>
22			Clientes	4 dias	Seg 10/08/15	Qui 13/08/15	20	Diego Siqueira
23			Fornecedores	4 dias	Sex 14/08/15	Qua 19/08/15	22	Diego Siqueira
24			Manter Local	3 dias	Qui 20/08/15	Seg 24/08/15	23	Diego Siqueira
25			Manter Produtos	3 dias	Ter 25/08/15	Qui 27/08/15	24	Diego Siqueira
26			Manter Vendas	16 dias	Sex 28/08/15	Sex 18/09/15	25	Diego Siqueira
27			Atualizar Pagamentos	6 dias	Seg 21/09/15	Seg 28/09/15	26	Diego Siqueira
28			Manter Compromissos	9 dias	Ter 29/09/15	Sex 09/10/15	27	Diego Siqueira
29			Gerar Relatorios	15 dias	Seg 12/10/15	Sex 30/10/15	28	Diego Siqueira
30			<b>Documentação</b>	<b>30 dias</b>	<b>Seg 02/11/15</b>	<b>Sex 11/12/15</b>		<b>Diego Siqueira</b>
31			Elaborar Manual do Usuário	5 dias	Seg 02/11/15	Sex 06/11/15	18	Diego Siqueira
32			Documentos do Projeto	118 dias	Qua 01/07/15	Sex 11/12/15		Diego Siqueira

Figura 2. Planilha de Tarefas

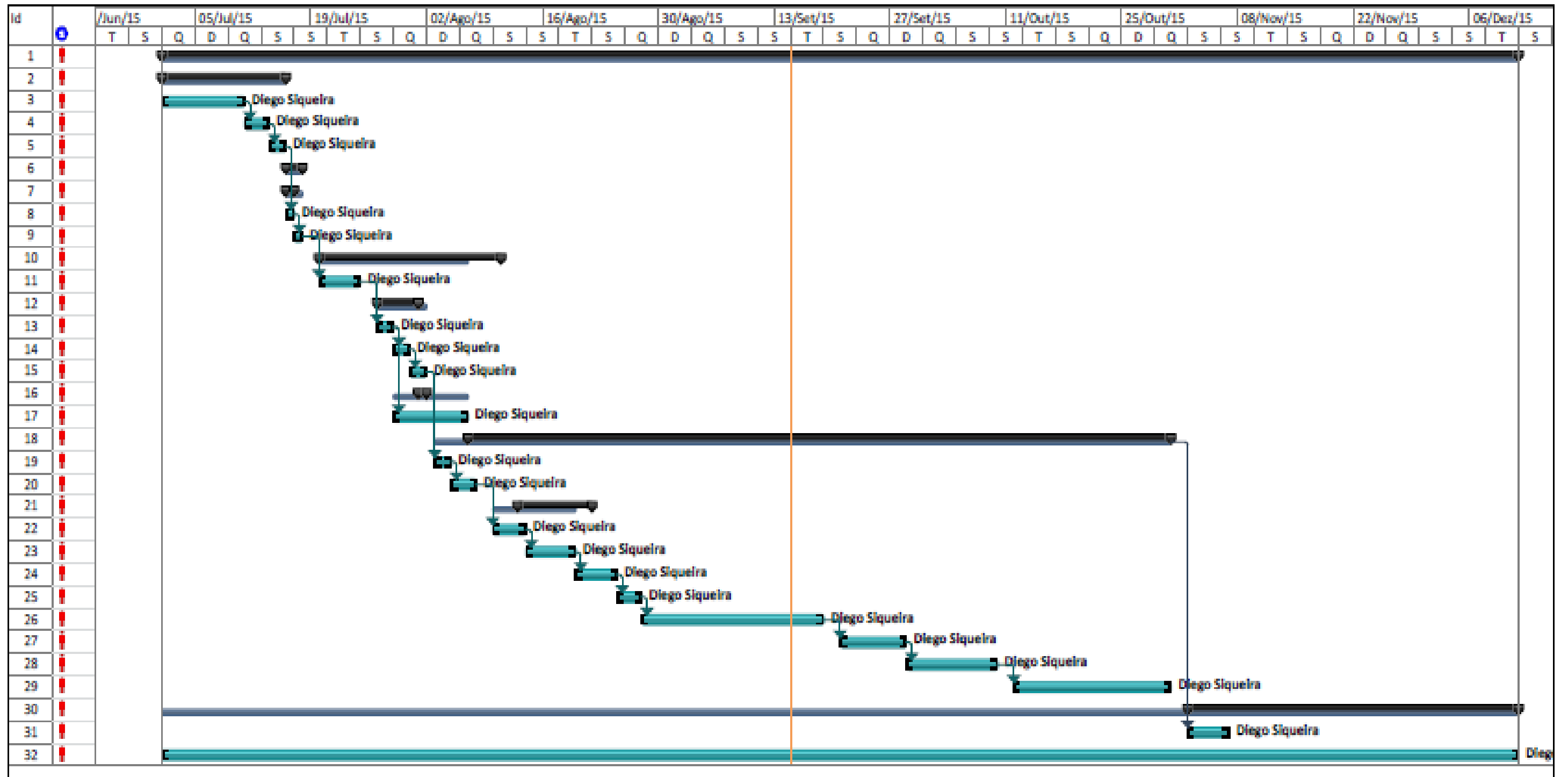


Figura 3. Diagrama de Gantt – Cronograma de Tarefas

## 3.4 RECURSOS DE HARDWARE E SOFTWARE UTILIZADOS

Nesta seção, serão apresentados os recursos de hardware e software utilizados pela equipe durante o desenvolvimento do projeto.

### 3.4.1 Hardware

Abaixo estão os recursos de hardware utilizados no desenvolvimento.

#### **Notebook 1**

- Processador: 2.5 GHz Intel Core i5
- Memória: 4GB
- Placa de Vídeo: Intel HD Graphics 4000
- Sistema Operacional: Windows 7 Home Premium 64-bit

### 3.4.2 Software

Abaixo estão relacionados todos os softwares utilizados durante o desenvolvimento deste projeto.

- **Astah Professional:** utilizado para a elaboração dos diagramas do sistema.
- **Dropbox:** para manter um backup do desenvolvimento e da documentação a utilização do Dropbox foi indispensável.
- **Netbeans:** sendo a IDE onde o desenvolvedor é mais familiarizado, foi o ambiente de desenvolvimento escolhido para o L.A Vendas.
- **Google Chrome:** navegador utilizado para testar e rodar o sistema.
- **iReport 5.6.0:** ambiente gerador de relatórios utilizado para criar os *layouts* dos relatórios do sistema.
- **Microsoft Word 2013:** utilizado para o desenvolvimento da documentação escrita do sistema, tal como especificação de caso de uso e monografia.

- **MySQL Workbench:** uma interface gráfica utilizada para modelagem do Banco de Dados.
- **Pencil 2.0.3:** foi escolhido como o software para prototipação de telas devido a sua interface intuitiva e boa usabilidade.
- **Project 2010:** software utilizado para a elaboração do cronograma do projeto e Gráfico de Gantt.
- **WBS Tool:** aplicativo online utilizado para a elaboração do WBS do projeto.

### 3.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Foram apresentadas neste capítulo as metodologias utilizadas no desenvolvimento do projeto L.A Vendas, detalhando seus requisitos e recursos utilizados para que a realização de tal projeto fosse possível.

## 4 DESENVOLVIMENTO DO PROJETO

Será apresentado neste capítulo o processo de desenvolvimento do projeto, desde a fase de levantamento de requisitos até a sua finalização.

### 4.1 LEVANTAMENTO DE REQUISITOS

Durante a fase de levantamento de requisitos, foram realizadas entrevistas com a senhora Lucélia, o desenvolvedor por possuir convivência diária com a vendedora pode mapear de forma mais consistente as principais funcionalidades do software. Assim foram definidas as principais necessidades, que ficaram focadas em gerar um sistema de venda que agilizasse o seu processo e desse mais segurança as informações que hoje se concentra em um caderno.

A partir do levantamento surgiram os módulos a serem desenvolvidos, tendo um foco principal na realização da venda, mas também buscando organizar informações como cadastro de clientes e fornecedores para facilitar o dia a dia da vendedora.

### 4.2 GERÊNCIA DE PROJETOS

Para que fosse possível manter o controle sobre as tarefas que precisavam ser realizadas além de pensar no prazo, seria necessária uma metodologia de desenvolvimento ágil e fácil de ser implantado e, portanto, foi decidido utilizar *Scrum*.

*Scrum* é uma metodologia ágil para gerência e planejamento de projetos, a qual propõe um modelo de desenvolvimento flexível e que defende uma visão integral e um entendimento geral das partes que compõem o todo por parte da equipe, em contradição com o modelo sequencial utilizado tradicionalmente. Subdividido em pequenos blocos de desenvolvimento que não devem levar mais de

quatro semanas para ser finalizados, o projeto é formado por *Sprints* (SCHWABER; SUTHERLAND, 2011).

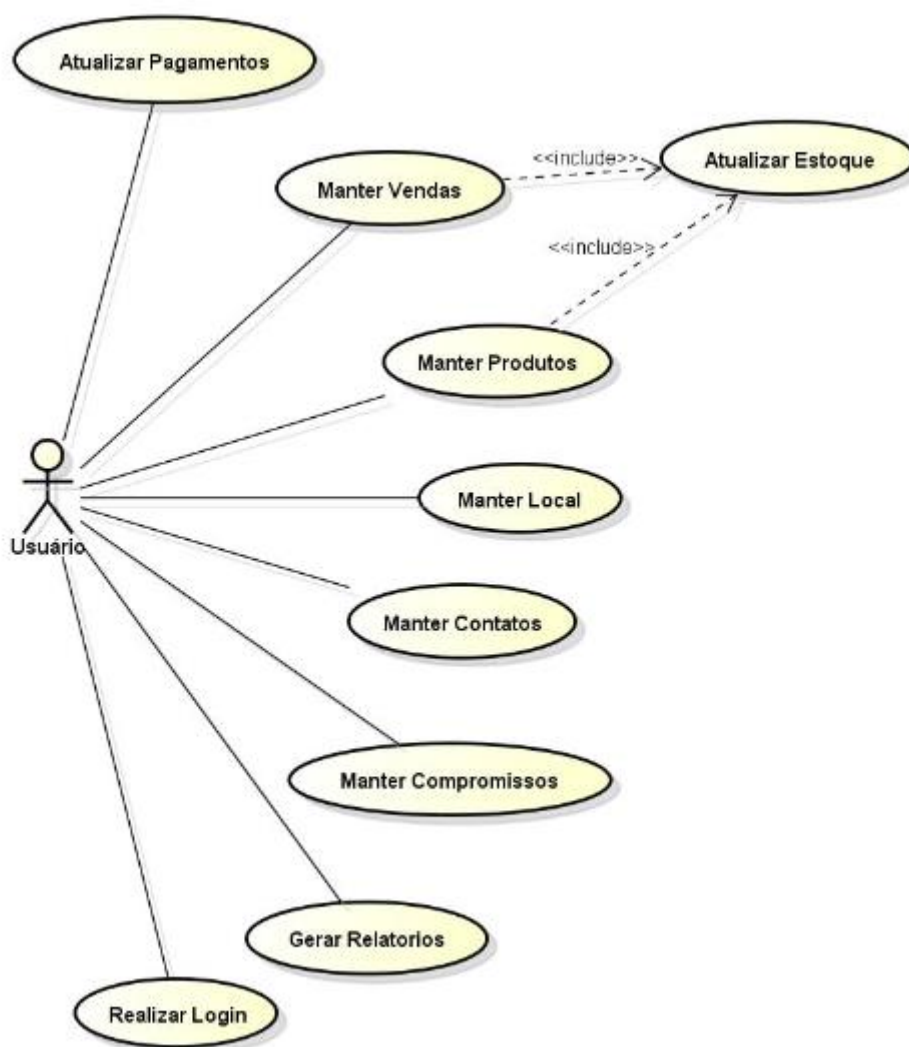
Cada *Sprint* é planejado de acordo com requisitos de maior urgência e com a quantidade de exigências que o desenvolvedor pode se comprometer em entregar até o prazo de término daquele determinado bloco.

Para o controle da fase de implementação do projeto foram definidos os *Sprints* abaixo detalhados:

- ***Sprint 1 - Login:*** Realização do login no sistema.
- ***Sprint 2 - Manter Contatos:*** Inserir, alterar, buscar e visualizar clientes e fornecedores.
- ***Sprint 3 - Manter Local:*** Inserir, alterar, buscar e visualizar locais.
- ***Sprint 4 - Manter Produtos:*** Inserir, alterar, buscar e visualizar produtos, engloba também a atualização do estoque.
- ***Sprint 5 - Manter Vendas:*** Realizar a operação de venda, possível também visualizar as vendas já realizadas, engloba também a atualização do estoque.
- ***Sprint 6 - Atualizar Pagamentos:*** Visualizar as vendas que foram realizadas “a prazo” e que possuem parcelas em aberto, a partir disso é possível atualizar o pagamento destas parcelas.
- ***Sprint 7 - Manter Compromissos:*** Inserir, editar, excluir e visualizar os próximos compromissos.
- ***Sprint 8 - Gerar Relatórios:*** Gerar relatórios de vendas e pagamentos.

### 4.3 ELABORAÇÃO DA DOCUMENTAÇÃO

Após o planejamento dos Sprints do projeto, foi dado início a elaboração da documentação. Primeiramente, classificar e organizar os requisitos, de forma a obter como produto final o Diagrama de Caso de Uso (Figura 4), do qual as especificações podem ser encontradas no Apêndice 8.



**Figura 4.** Diagrama de Caso de Uso

Em seguida foi elaborado o Diagrama de Classes (Figura 5) e, posteriormente, os Diagramas de Sequência, disponíveis nos Apêndice 9 e 11 respectivamente.

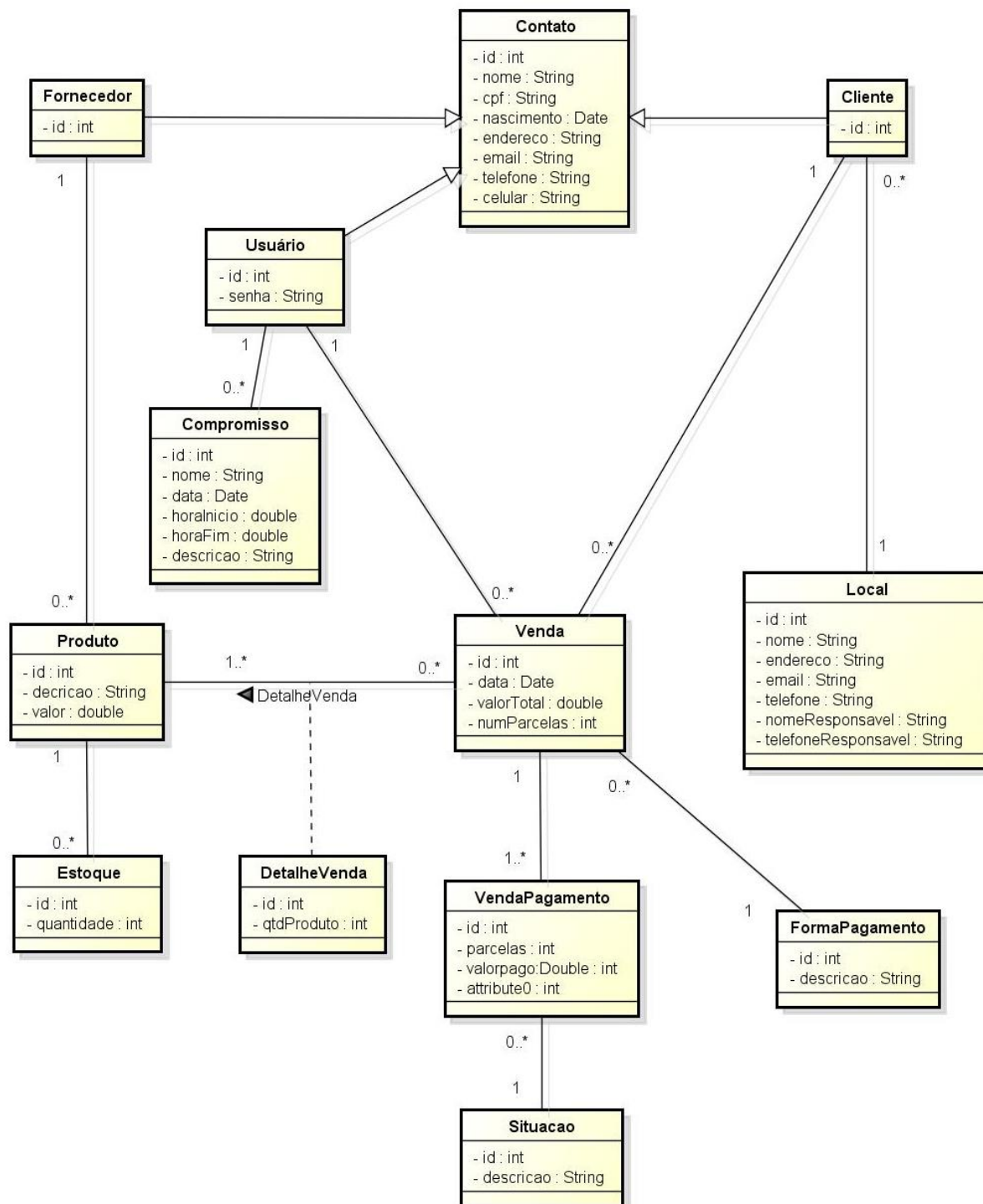


Figura 5. Diagrama de Classes

Então foi dado início a documentação utilizada na implementação do banco de dados. Foi elaborado o Modelo Lógico do Banco de Dados (Figura 6), o qual permitiu a visualização do BD do software e os relacionamentos entre tabelas, garantindo que todos os requisitos estariam sendo atendidos, bem como o banco de dados estaria bem estruturado.

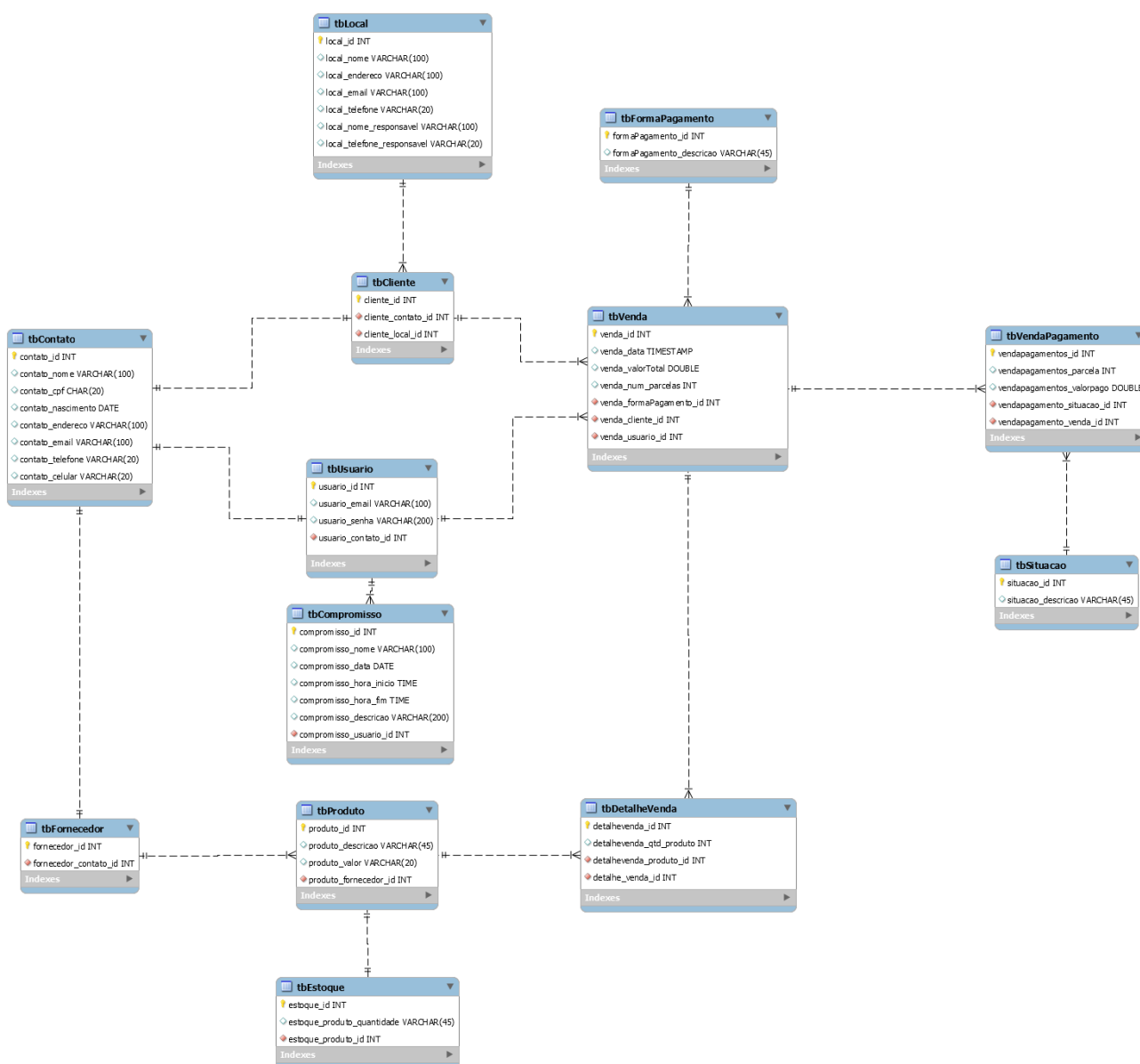


Figura 6. Modelo Lógico do Banco de Dados

#### 4.4 IMPLEMENTAÇÃO

Com a linguagem de programação definida, o primeiro passo após o término da documentação e estruturação do banco de dados foi configurar a máquina que seria utilizada para o desenvolvimento para que trabalhasse com o Netbeans, MySQL e Java Web. Após esta configuração inicial, deu-se início a programação.

Foram definidos casos de teste, mas estes não foram inclusos no cronograma do projeto, devido à realização dos mesmos ocorrer em paralelo com o desenvolvimento.

#### 4.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste capítulo foram apresentados os aspectos gerais do desenvolvimento do projeto, desde sua documentação inicial até sua conclusão.

## 5 APRESENTAÇÃO DO SOFTWARE

Este capítulo é responsável por apresentar o sistema, fornecer instruções sobre a sua instalação e descrever o seu funcionamento.

Serão apresentadas as funcionalidades e suas interfaces de forma detalhada.

### 5.1 INSTALAÇÃO

Para instalar o sistema é necessário possuir os seguintes serviços disponíveis: Apache Tomcat 7.0, MySQL e um gerenciador de banco de dados de sua preferência por exemplo o phpMyAdmin.

#### **Passo 1:** Banco de Dados

1. Acessar do navegador de sua preferência o servidor [http://localhost/\(127.0.0.1\)](http://localhost/(127.0.0.1));
2. Clicar na opção phpmyadmin (<http://localhost/phpmyadmin/>) que abrirá o gerenciador do banco de dados;
3. Clicar na opção “Importar”;
4. Selecionar o arquivo, lavendas.sql;
5. Clicar em “Executar”;
6. O sistema deverá exibir a seguinte mensagem: “*Importação finalizada com sucesso. (lavendas.sql)*”.

#### **Passo 2:** Instalação

1. Acessar do navegador de sua preferência o servidor [http://localhost\(127.0.0.1\):8080/manager/html](http://localhost(127.0.0.1):8080/manager/html);
2. Clicar na caixa "WAR file to deploy" clique na opção "Escolher arquivo";
3. Selecionar o arquivo lavendas.war;
4. Clicar em “Deploy”;

**Passo 3: Primeiro Acesso**

1. Acessar do navegador de sua preferência o servidor `http://localhost(127.0.0.1):8080/LAVendas;`
2. Clicar em "Entrar";
3. Preencher o campo Login com "admin" e senha "123";

**5.2 ACESSO**

A seguir serão apresentadas a funcionalidades de acesso do sistema.

**5.2.1 Login**

Para que o usuário acesse a funcionalidade de login é necessário acessar a aplicação.

Esta tela permite ao Usuário acessar o Sistema L.A Vendas, é necessário possuir um nome de usuário e uma senha cadastrada no sistema.

O Usuário deve preencher os campos "usuário" e "Senha" e então clicar no botão "Entrar"



**Figura 7.** Tela de Login

## 5.3 CLIENTE

Abaixo são apresentadas as funcionalidades ligadas ao cliente. Pode-se cadastrar um cliente no sistema, assim como efetuar sua busca ou edição. Esse cliente será posteriormente utilizado nas funcionalidades de venda.

### 5.3.1 Cadastrar Cliente

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Cadastrar Cliente é necessário clicar no menu na opção “Cliente” e no botão de “Cadastrar Cliente”.

Esta tela permite ao usuário cadastrar um novo cliente no sistema.

O usuário deve preencher os seguintes campos “CPF”, “Nome”, “E-mail”, “Data Nascimento”, “Endereço Completo”, “Telefone”, “Celular” e selecionar um Local no combo box e então clicar no botão “Salvar”

The screenshot shows a web application interface for 'LA Vendas'. The top navigation bar is blue with the text 'LA Vendas' and a user profile 'Admin'. Below this is a sidebar menu with options: Venda, Compromissos, Cliente, Cadastrar Cliente (highlighted), Buscar/Editar Cliente, Local, Fornecedor, Produto, and Relatório. The main content area is titled 'Cadastrar Cliente' and contains the following form fields:

- CPF: Digite o seu CPF
- Nome: Digite o Nome Completo
- Email: Digite o seu email
- Data Nascimento: (date picker)
- Endereço completo: Ex: Rua XX, apto 99
- Telefone: (41) - 9999-9999
- Celular: (99) - 9999-9999
- Local: Seleccione (dropdown menu)

A green 'Salvar' button is located at the bottom of the form.

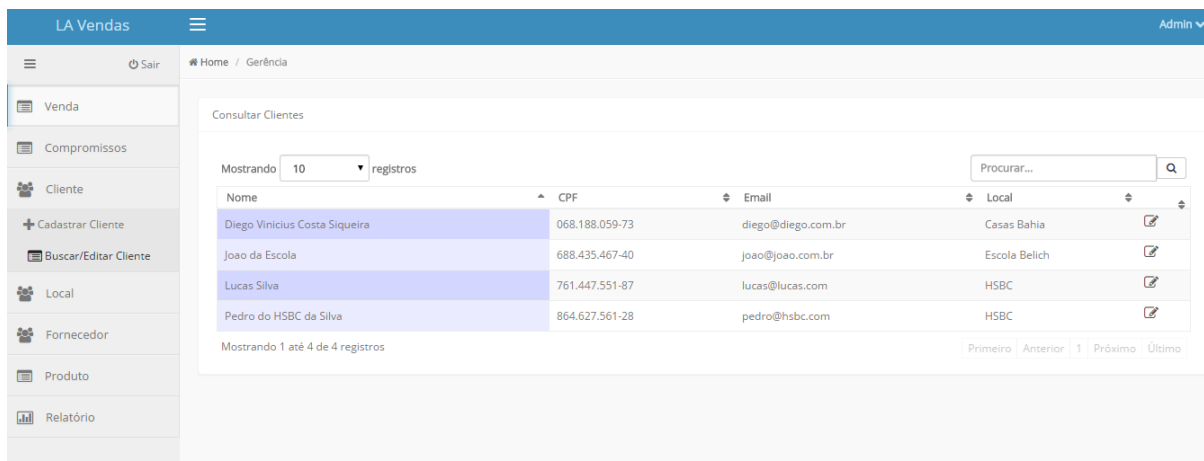
**Figura 8.** Tela de Cadastrar Cliente

### 5.3.2 Buscar Clientes

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Buscar Clientes é necessário clicar no menu na opção na opção “Cliente” e no botão de “Buscar/Editar Cliente”.


Esta tela permite ao usuário listar os clientes cadastrados no sistema.

Os clientes serão exibidos em uma tabela contendo informações como “Nome”, “CPF”, “E-mail” e “Local” Esta tabela possui a funcionalidade de busca, sendo possível realizar esta operação em qualquer campo da tabela.



**Figura 9.** Tela de Buscar Cliente

### 5.3.3 Editar Cliente

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Editar Cliente é necessário clicar no menu na opção “Cliente” e no botão de “Buscar/Editar Cliente”. (Figura 9) realizar a busca e então clicar no ícone  .

Esta tela permite ao usuário editar os dados um cliente no sistema.

O Sistema irá apresentar um modal (uma tela menor sobre a tela de busca) com os campos habilitados para edição, ao finalizar as mudanças o usuário clica no botão “Editar Dados”.

**Figura 10.** Tela de Editar Cliente

## 5.4 LOCAL

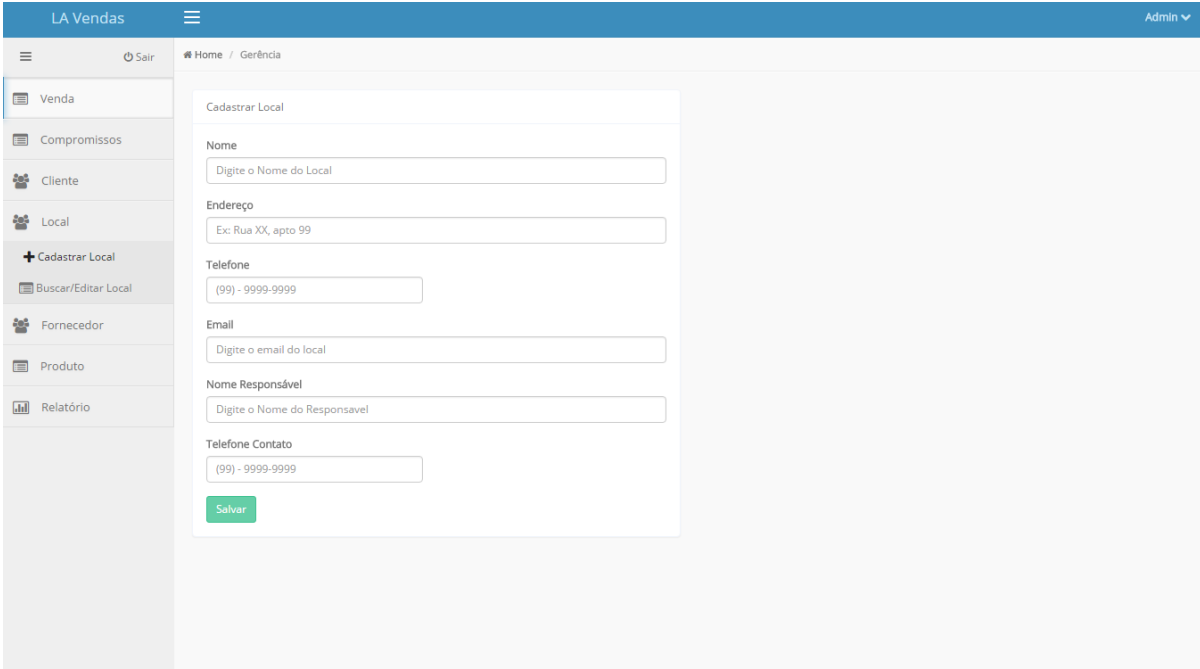
Abaixo são apresentadas as funcionalidades ligadas ao local, esta funcionalidade é onde a vendedora irá realizar suas vendas e também cada cliente deve estar ligado a um local. Pode-se cadastrar um local no sistema, assim como efetuar sua busca ou edição. Esse local será posteriormente utilizado nas funcionalidades de venda e na funcionalidade de cliente (cadastro, busca e edição).

### 5.4.1 Cadastrar Local

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Cadastrar Local é necessário clicar no menu na opção “Local” e no botão de “Cadastrar Local”.

Esta tela permite ao usuário cadastrar um novo local no sistema.

O usuário deve preencher os seguintes campos “Nome”, “Endereço”, “Telefone”, “E-mail”, “Nome Responsável”, “Telefone Contato”, e então clicar no botão “Salvar”



A imagem mostra a interface de usuário do sistema "LA Vendas" para a funcionalidade "Cadastrar Local". O cabeçalho da página indica "LA Vendas" e "Admin". O menu lateral à esquerda contém opções como "Venda", "Compromissos", "Cliente", "Local", "Cadastrar Local", "Buscar/Editar Local", "Fornecedor", "Produto" e "Relatório". O formulário principal, intitulado "Cadastrar Local", possui os seguintes campos:

- Nome:** Campo de texto com o placeholder "Digite o Nome do Local".
- Endereço:** Campo de texto com o placeholder "Ex: Rua XX, apto 99".
- Telefone:** Campo de texto com o placeholder "(99) - 9999-9999".
- Email:** Campo de texto com o placeholder "Digite o email do local".
- Nome Responsável:** Campo de texto com o placeholder "Digite o Nome do Responsavel".
- Telefone Contato:** Campo de texto com o placeholder "(99) - 9999-9999".

Um botão verde "Salvar" está localizado na base do formulário.

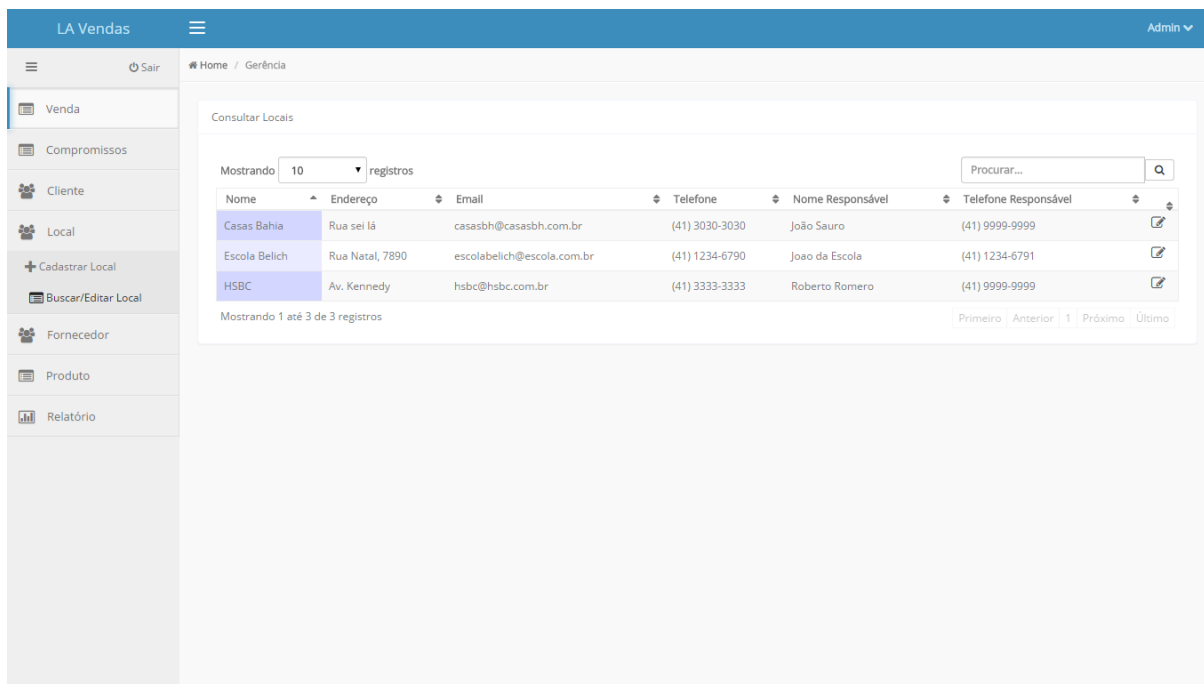
**Figura 11.** Tela de Cadastrar Local

#### 5.4.2 Buscar Locais

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Buscar Locais é necessário clicar no menu na opção na opção “Local” e no botão de “Buscar/Editar Local”.

Esta tela permite ao usuário listar os locais cadastrados no sistema.


Os locais serão exibidos em uma tabela contendo informações como “Nome”, “Endereço”, “E-mail”, “Telefone”, “Nome Responsável”, “Telefone Responsável” Esta tabela possui a funcionalidade de busca, sendo possível realizar esta operação em qualquer campo da tabela.



**Figura 12.** Tela de Buscar Local

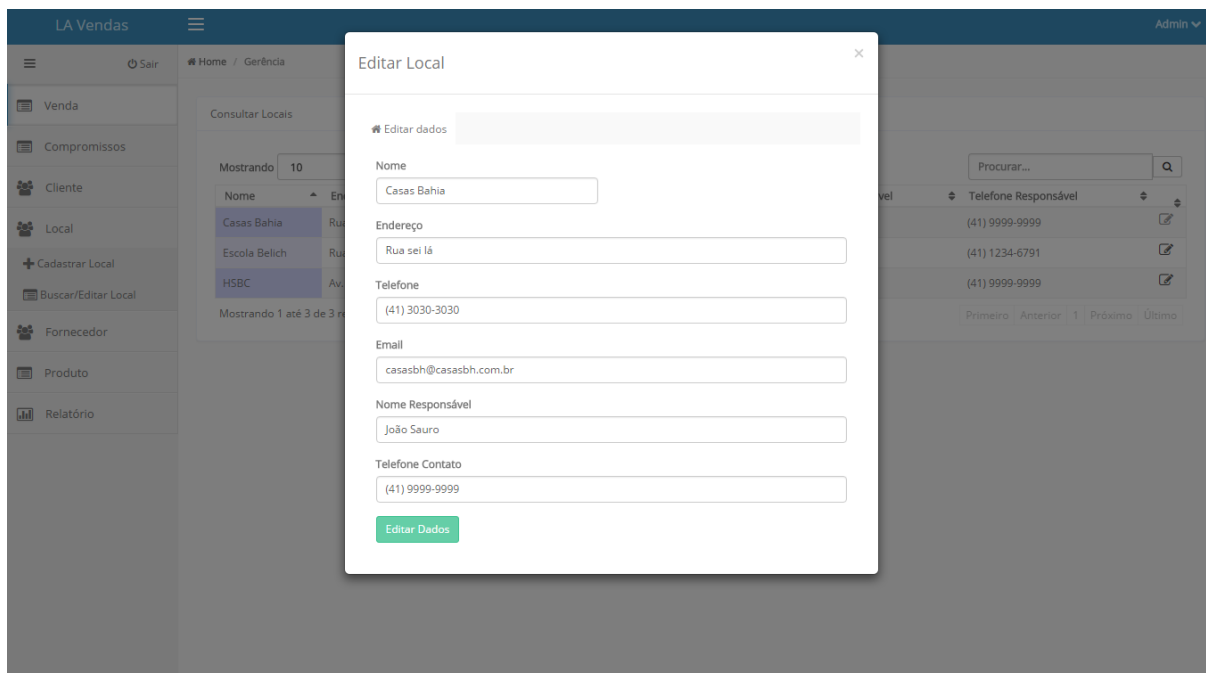
### 5.4.3 Editar Local

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Editar Local é necessário clicar no menu na opção na opção “Local” e no botão de “Buscar/Editar Local”.

(Figura 12) realizar a busca e então clicar no ícone  .

Esta tela permite ao usuário editar os dados um local no sistema.

O Sistema irá apresentar um modal (uma tela menor sobre a tela de busca) com os campos habilitados para edição, ao finalizar as mudanças o usuário clica no botão “Editar Dados”.



**Figura 13.** Tela de Editar Local

## 5.5 FORNECEDOR

Abaixo são apresentadas as funcionalidades ligadas ao fornecedor. Pode-se cadastrar um fornecedor no sistema, assim como efetuar sua busca ou edição. O fornecedor será posteriormente utilizado nas funcionalidades de cadastro de produtos.

### 5.5.1 Cadastrar Fornecedor

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Cadastrar Fornecedor é necessário clicar no menu na opção “Fornecedor” e no botão de “Cadastrar Fornecedor”.

Esta tela permite ao usuário cadastrar um novo fornecedor no sistema.

O usuário deve preencher os seguintes campos “Nome”, “E-mail”, “Endereço Completo”, “Telefone” e “Celular”, e então clicar no botão “Salvar”.

The screenshot shows a web application interface for 'LA Vendas'. The top navigation bar is blue with the text 'LA Vendas' on the left and 'Admin' on the right. Below the navigation bar is a sidebar menu with options: 'Venda', 'Compromissos', 'Cliente', 'Local', 'Fornecedor', '+ Cadastrar Fornecedor', 'Buscar/Editar Fornecedor', 'Produto', and 'Relatório'. The main content area is titled 'Cadastrar Fornecedor' and contains a form with the following fields: 'Nome' (with placeholder 'Digite o Nome Completo'), 'Email' (with placeholder 'Digite o seu email'), 'Endereço completo' (with placeholder 'Ex: Rua XX, apto 99'), 'Telefone' (with placeholder '(41) - 9999-9999'), and 'Celular' (with placeholder '(99) - 9999-9999'). A green 'Salvar' button is located at the bottom of the form.

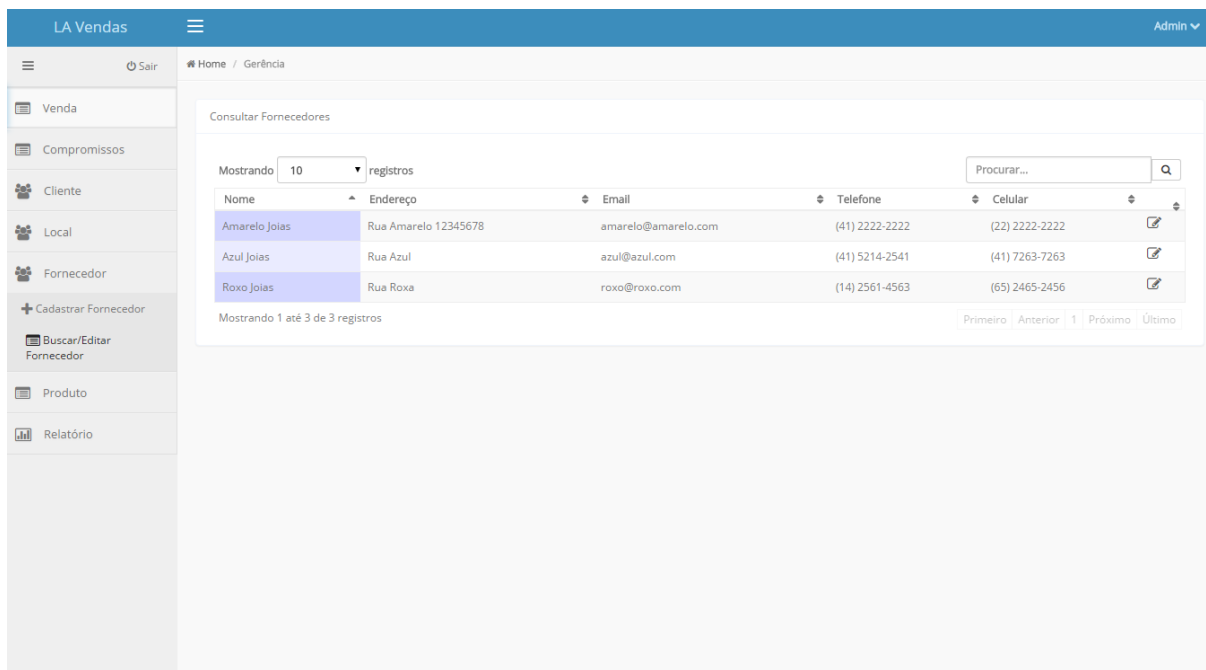
**Figura 14.** Tela de Cadastrar Fornecedor

### 5.5.2 Buscar Fornecedores

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Buscar Fornecedores é necessário clicar no menu na opção “Fornecedor” e no botão de “Buscar/Editar Fornecedor”.

Esta tela permite ao usuário listar os fornecedores cadastrados no sistema.

Os locais serão exibidos em uma tabela contendo informações como “Nome”, “Endereço”, “E-mail”, “Telefone”, “Celular”. Esta tabela possui a funcionalidade de busca, sendo possível realizar esta operação em qualquer campo da tabela.



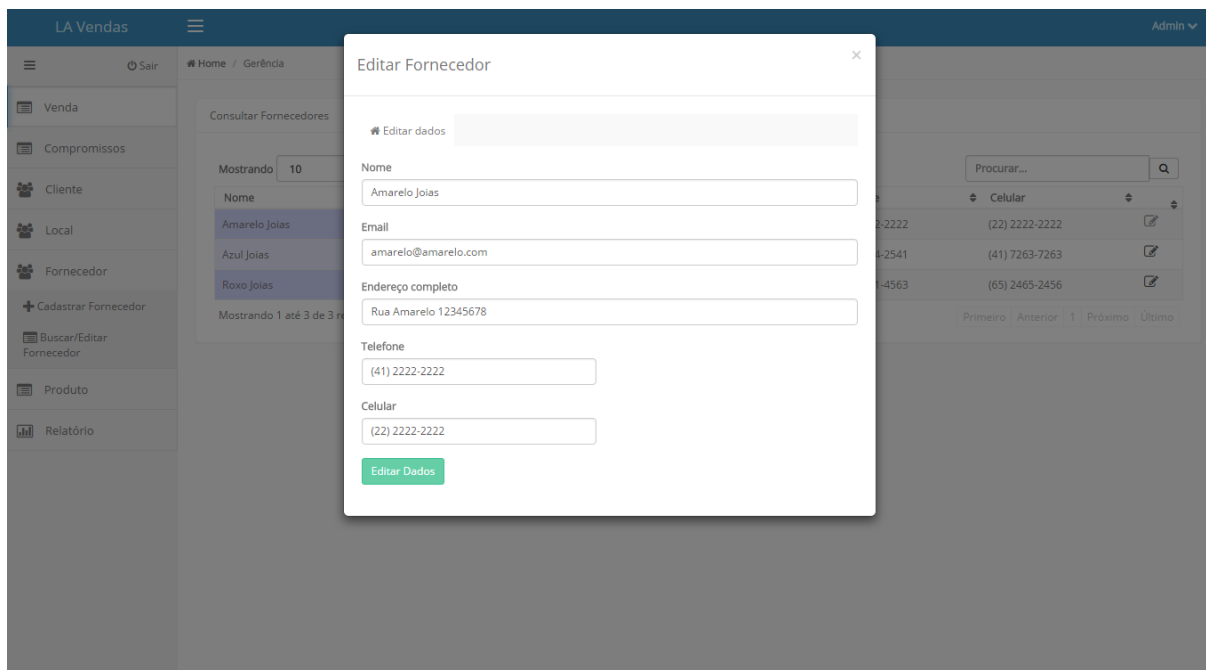
**Figura 15.** Tela de Buscar Fornecedores

### 5.5.3 Editar Fornecedor

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Editar Fornecedor é necessário clicar no menu na opção “Fornecedor” e no botão de “Buscar/Editar Fornecedor”. (Figura 15) realizar a busca e então clicar no ícone .

Esta tela permite ao usuário editar os dados um fornecedor no sistema.

O Sistema irá apresentar um modal (uma tela menor sobre a tela de busca) com os campos habilitados para edição, ao finalizar as mudanças o usuário clica no botão “Editar Dados”.



**Figura 16.** Tela de Editar Fornecedor

## 5.6 PRODUTO

A funcionalidade apresentada abaixo serve para cadastrar novos produtos no sistema. Após cadastrar o Produto, é possível realizar a sua busca através de diversos parâmetros, assim como editar o mesmo.

### 5.6.1 Cadastrar Produto

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Cadastrar Produto é necessário clicar no menu na opção “Produto” e no botão de “Cadastrar Produto”.

Esta tela permite ao usuário cadastrar um novo produto no sistema.

O usuário deve preencher os seguintes campos “Descrição do Produto”, selecionar o Fornecedor no combo box, “Valor”, “Quantidade”, e então clicar no botão “Salvar”.

The image shows a web application interface for 'LA Vendas'. On the left is a sidebar menu with items: Venda, Compromissos, Cliente, Local, Fornecedor, Produto, Cadastrar Produto, Buscar/Editar Produto, and Relatório. The main area displays a 'Cadastrar Produto' form with the following fields: 'Descrição do Produto' (text input), 'Fornecedor' (dropdown menu), 'Valor' (text input), and 'Quantidade' (text input). A green 'Salvar' button is located at the bottom of the form. The top of the page shows 'LA Vendas' and 'Admin'.

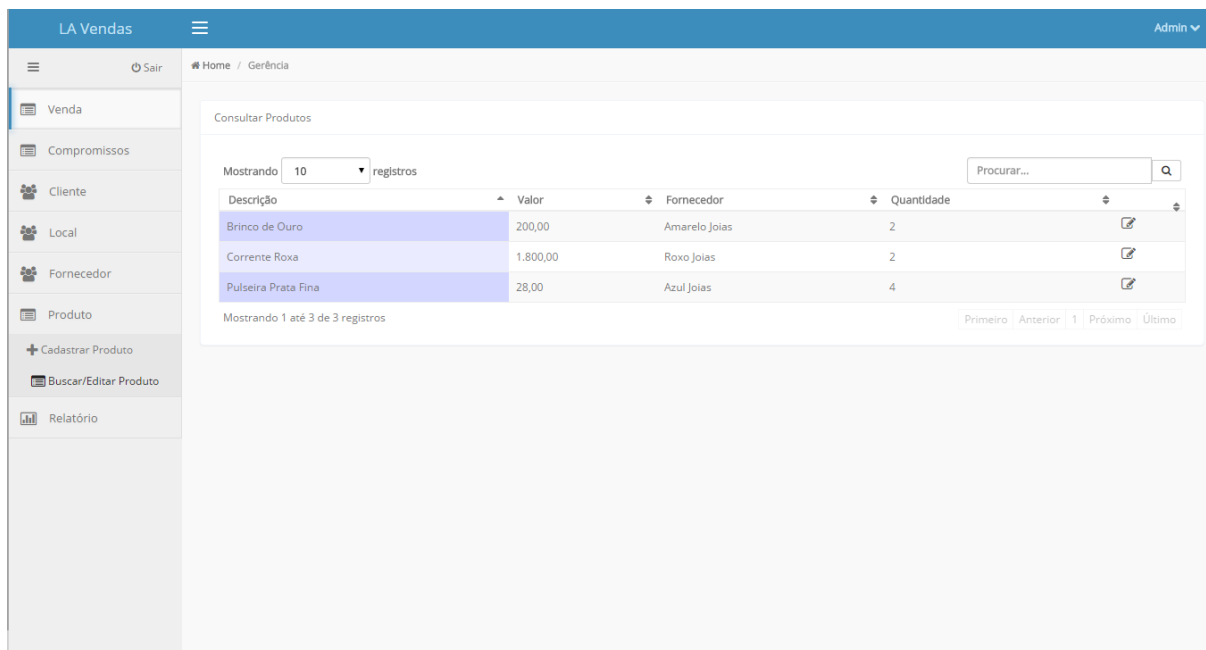
**Figura 17.** Tela de Cadastrar Produto

### 5.6.2 Buscar Produtos

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Buscar Produtos é necessário clicar no menu na opção “Produto” e no botão de “Buscar/Editar Produto”.


Esta tela permite ao usuário listar os produtos cadastrados no sistema.

Os produtos serão exibidos em uma tabela contendo informações como “Descrição”, “Valor”, “Fornecedor” e “Quantidade”. Esta tabela possui a funcionalidade de busca, sendo possível realizar esta operação em qualquer campo da tabela.



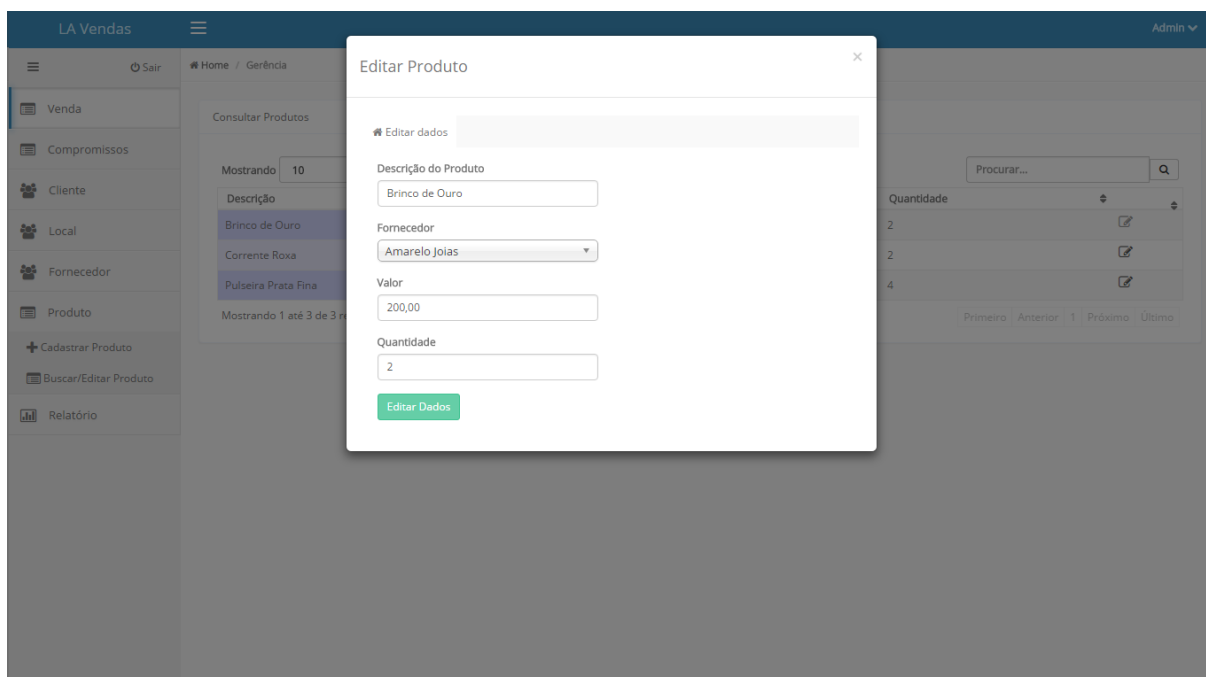
**Figura 18.** Tela de Buscar Produtos

### 5.6.3 Editar Produto

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Editar Produto é necessário clicar no menu na opção “Produto” e no botão de “Buscar/Editar Produto”. (Figura 18) realizar a busca e então clicar no ícone  .

Esta tela permite ao usuário editar os dados um produto no sistema.

O Sistema irá apresentar um modal (uma tela menor sobre a tela de busca) com os campos habilitados para edição, ao finalizar as mudanças o usuário clica no botão “Editar Dados”.



**Figura 19.** Tela de Editar Produto

## 5.7 COMPROMISSOS

Abaixo será apresentada a funcionalidade de Compromisso. É possível cadastrar novos compromissos no sistema, realizar buscas através de diversos parâmetros, editar e excluir um compromisso.

### 5.7.1 Cadastrar Compromisso

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Cadastrar Compromisso é necessário clicar no menu na opção “Compromissos” e no botão de “Novo Compromisso”.

Esta tela permite ao usuário cadastrar um novo compromisso no sistema.

O usuário deve preencher os seguintes campos “Compromisso”, “Data”, “Hora Início”, “Hora Fim”, “Descrição” e então clicar no botão “Salvar”.

The screenshot shows a web application interface for 'LA Vendas'. The top navigation bar is blue with the text 'LA Vendas' on the left and 'Admin' on the right. Below the navigation bar is a sidebar menu with options: 'Venda', 'Compromissos', '+ Novo Compromisso', 'Compromissos', 'Cliente', 'Local', 'Fornecedor', 'Produto', and 'Relatório'. The main content area is titled 'Cadastrar Compromisso' and contains a form with the following fields: 'Compromisso' (text input with placeholder 'Digite o nome do compromisso'), 'Data' (date picker), 'Hora Inicio' (text input with placeholder 'Inicio'), 'Hora Fim' (text input with placeholder 'Fim'), and 'Descrição' (text area with placeholder 'Digite a descrição do Compromisso'). A green 'Salvar' button is located at the bottom of the form.

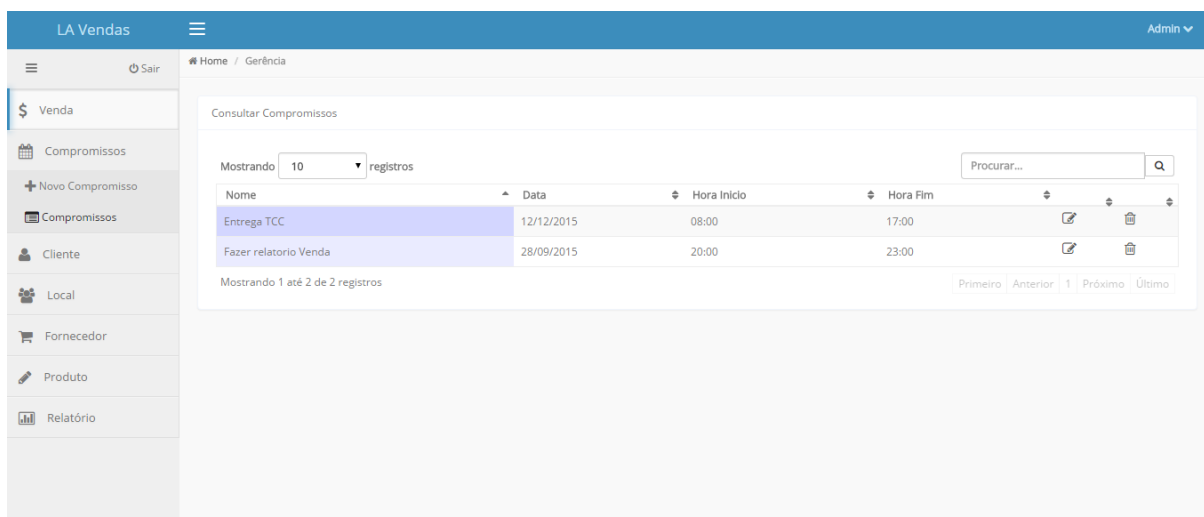
**Figura 20.** Tela de Cadastrar Compromisso

### 5.7.2 Buscar Compromissos

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Buscar Compromissos é necessário clicar no menu na opção “Compromissos” e no botão de “Compromissos”.


Esta tela permite ao usuário listar os compromissos cadastrados no sistema, na tabela apresentada serão mostrados apenas os compromissos com data igual ou superior ao dia atual.

Os compromissos serão exibidos em uma tabela contendo informações como “Nome”, “Data”, “Hora Inicio” e “Hora Fim”. Esta tabela possui a funcionalidade de busca, sendo possível realizar esta operação em qualquer campo da tabela.



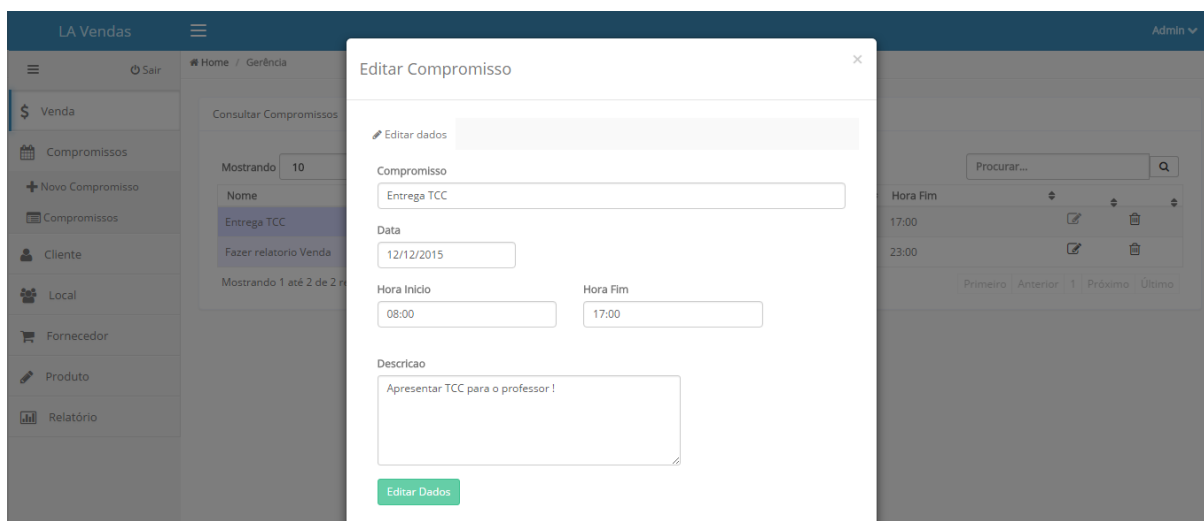
**Figura 21.** Tela de Buscar Compromissos

### 5.7.3 Editar Compromisso

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Editar Compromisso é necessário clicar no menu na opção “Compromissos” e no abaixo deste também com nome de “Compromissos”. (Figura 21) realizar a busca e então clicar no ícone  .


Esta tela permite ao usuário editar os dados um compromisso no sistema.

O Sistema irá apresentar um modal (uma tela menor sobre a tela de busca) com os campos habilitados para edição, ao finalizar as mudanças o usuário clica no botão “Editar Dados”.



**Figura 22.** Tela de Editar Compromisso

#### 5.7.4 Excluir Compromisso

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Excluir Compromisso é necessário clicar no menu na opção “Compromissos” e no abaixo deste também com nome de “Compromissos”. (Figura 21) realizar a busca e então clicar no ícone  .

Esta tela permite ao usuário excluir os dados um compromisso no sistema.

Ao clicar no ícone de exclusão o sistema irá efetuar a operação e excluir o compromisso selecionado.

### 5.8 VENDA

A seguir será apresentada a funcionalidade de Venda, nela o usuário irá realizar uma nova venda e também poderá buscar e visualizar as vendas realizadas.

### 5.8.1 Realizar Venda

Para que o Visitante acesse a funcionalidade de Realizar Venda é necessário clicar no menu na opção “Venda”, e no botão de “Nova Venda”.

Esta tela permite ao usuário realizar uma nova venda de produtos e salva-la no sistema.

O usuário deve preencher os seguintes campos, escolher um cliente no combo-box “Cliente”, escolher um produto no combo-box “Produto” complementando com o campo “Quantidade” e clicando no botão “OK”, a operação para o produto pode ser realizada quantas vezes for necessário, então escolher no combo-box a “Forma de Pagamento”, caso escolha “A prazo” será habilitado um novo campo com o número de parcelas, e então clicar no botão “Salvar”.

Id	Produto	Quantidade	Valor Unit.	Valor Total	Excluir
3	Brinco de Ouro	2	20.40	40.80	

**Figura 23.** Tela de Realizar Venda

### 5.8.2 Buscar Vendas

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Buscar Vendas é necessário clicar no menu na opção na opção “Venda” e no botão de “Buscar Venda”.

Esta tela permite ao usuário listar as vendas cadastradas no sistema.

Os compromissos serão exibidos em uma tabela contendo informações como “Id”, “Cliente”, “Valor Total”, “Forma de Pagamento” e “Data”. Esta tabela possui a funcionalidade de busca, sendo possível realizar esta operação em qualquer campo da tabela.

LA Vendas

Admin

Sair Home / Gerência

Venda

+ Nova Venda

Buscar Venda

Pagamentos

Compromissos

Cliente

Local

Fornecedor

Produto

Relatório

Consultar Vendas

Mostrando 10 registros

Procurar...


Id	Cliente	Valor Total	Forma de Pagamento	Data	
1	Pedro do HSBC da Silva	18.0	A Prazo	24/08/2015	
2	Joao da Escola	18.9	A Prazo	24/08/2015	
3	Diego Vinicius Costa Siqueira	1.1	A Prazo	24/08/2015	
4	Diego Vinicius Costa Siqueira	10.0	A Vista	24/08/2015	
5	Diego Vinicius Costa Siqueira	2.0	A Vista	24/08/2015	
6	Joao da Escola	2.0	A Prazo	24/08/2015	
7	Diego Vinicius Costa Siqueira	12.0	A Vista	24/08/2015	
8	Diego Vinicius Costa Siqueira	22.0	A Vista	25/08/2015	
9	Diego Vinicius Costa Siqueira	81.6	A Prazo	31/08/2015	
10	Diego Vinicius Costa Siqueira	40.8	A Vista	01/09/2015	

Mostrando 1 até 10 de 25 registros

Primeiro Anterior 1 2 3 Próximo Último

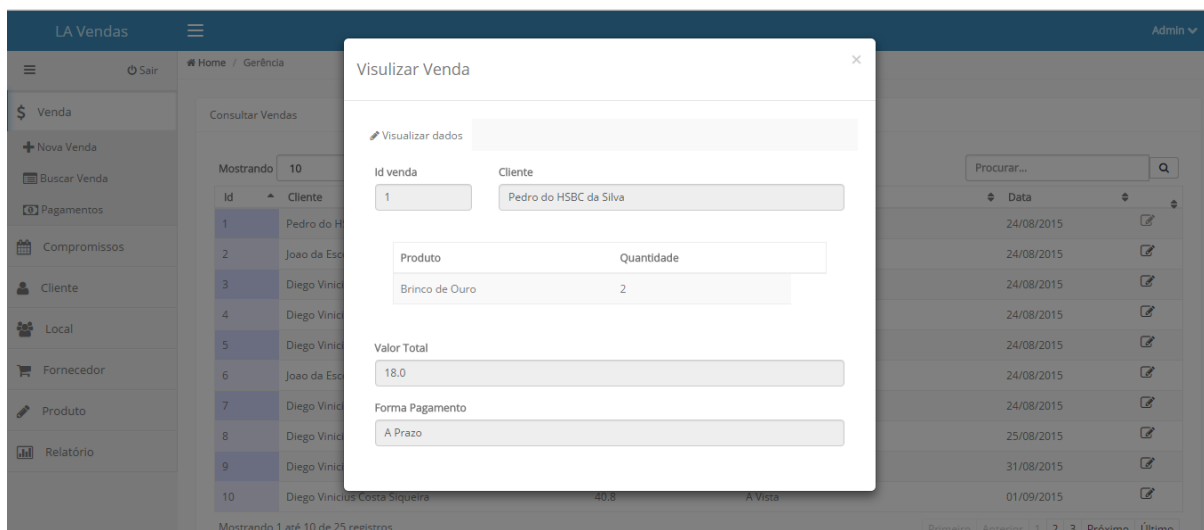
**Figura 24.** Tela de Buscar Vendas

### 5.8.3 Visualizar Venda

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Visualizar Venda é necessário clicar no menu na opção na opção “Venda” e no botão “Buscar Venda”. (Figura 24) realizar a busca e então clicar no ícone .

Esta tela permite ao usuário visualizar os dados uma venda no sistema.

O Sistema irá apresentar um modal (uma tela menor sobre a tela de busca) com os campos travados para edição sendo apenas para consulta.



**Figura 25.** Tela de Visualizar Venda

## 5.9 PAGAMENTO

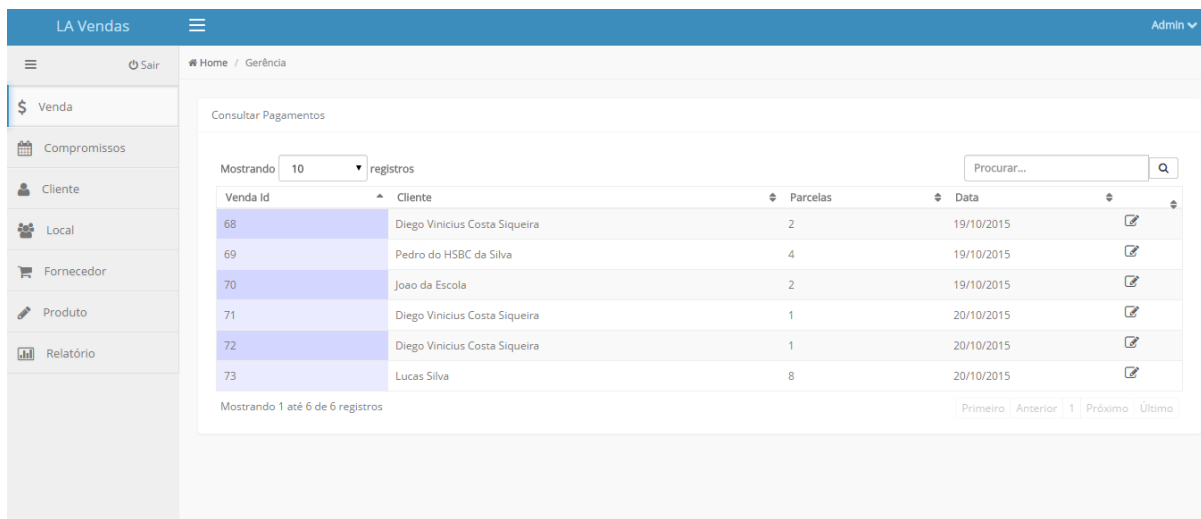
A seguir será apresentada a funcionalidade de Pagamento, nela o usuário poderá visualizar a situação dos pagamentos, tanto para vendas “A Vista” ou “A Prazo”, para as vendas “A Prazo” será possível atualizar os pagamentos pendentes conforme a usuária receba os valores de seus clientes.

### 5.9.1 Buscar Pagamentos

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Buscar Pagamentos é necessário clicar no menu na opção na opção “Venda” e no botão “Pagamentos”.


Esta tela permite ao usuário listar a situação dos pagamentos referentes às vendas realizadas no sistema.

Os pagamentos serão exibidos em uma tabela contendo informações como “Venda Id”, “Cliente”, “Parcelas” e “Data”. Esta tabela possui a funcionalidade de busca, sendo possível realizar esta operação em qualquer campo da tabela.





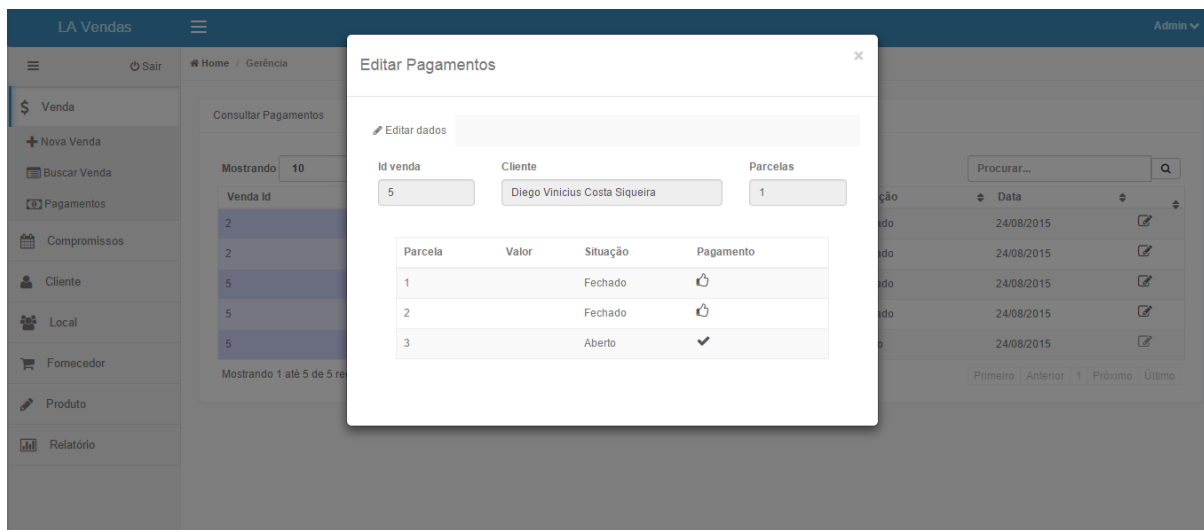
**Figura 26.** Tela de Buscar Pagamentos

### 5.9.2 Visualizar/Editar Pagamento

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Visualizar Pagamento é necessário clicar no menu na opção na opção “Venda” e no botão “Pagamentos”. (Figura 26) realizar a busca e então clicar no ícone 

Esta tela permite ao usuário visualizar os pagamentos referentes a uma venda no sistema.

O Sistema irá apresentar um modal (uma tela menor sobre a tela de busca) com os campos de informação bloqueados para edição, caso a venda possua pagamentos em aberto o usuário poderá atualizar este pagamento clicando no ícone  , os pagamentos já quitados terão o seguinte ícone  .



**Figura 27.** Tela de Visualizar/Editar Pagamento

## 5.10 RELATÓRIOS

A seguir serão apresentados os relatórios que são gerados pelo sistema: Vendas por Data e Vendas por Clientes.

### 5.10.1 Relatório Vendas por Data

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Relatório de Vendas por Data é necessário clicar no menu na opção “Relatórios” e no botão “Vendas por Data”.

Esta tela permite ao usuário gerar e imprimir um relatório que irá mostrar as vendas referentes a um determinado período escolhido.

O usuário deve informar o intervalo de datas que deseja consultar as vendas e clicar no botão “Buscar”, caso não informe as datas nos campos específicos o relatório será gerado com todas as vendas cadastradas no sistema.

As vendas serão exibidas em uma tabela, para gerar o relatório basta clicar no botão “Gerar PDF”.

LA Vendas Admin

Sair # Home / Gerência

Data Inicial:  Data Final:  Buscar Gerar PDF

Relatório de Vendas

Mostrando 10 registros Procurar...

Venda Id	Cliente	Valor Total	Forma de Pagamento	Local	Data
1	Pedro do HSBC da Silva	18.0	A Prazo	HSBC	24/08/2015
2	Joao da Escola	18.9	A Prazo	Escola Belich	24/08/2015
3	Diego Vinicius Costa Siqueira	1.1	A Prazo	Escola Belich	24/08/2015
4	Diego Vinicius Costa Siqueira	10.0	A Vista	Escola Belich	24/08/2015
5	Diego Vinicius Costa Siqueira	2.0	A Vista	Escola Belich	24/08/2015
6	Joao da Escola	2.0	A Prazo	Escola Belich	24/08/2015
7	Diego Vinicius Costa Siqueira	12.0	A Vista	Escola Belich	24/08/2015
8	Diego Vinicius Costa Siqueira	22.0	A Vista	Escola Belich	25/08/2015
9	Diego Vinicius Costa Siqueira	81.6	A Prazo	Escola Belich	31/08/2015
10	Diego Vinicius Costa Siqueira	40.8	A Vista	Escola Belich	01/09/2015

Mostrando 1 até 10 de 26 registros Primeiro Anterior 1 2 3 Próximo Último

Figura 28. Tela de Gerar Relatório – Vendas por Data

## Relatorio Vendas por Data

### L.A VENDAS

01/09/15 00:32

Diego Vinicius Costa Siqueira

Valor Total: **40.8**

Forma de Pagamento: **A Vista**

Local: **Escola Belich**

01/09/15 00:34

Diego Vinicius Costa Siqueira

Valor Total: **81.6**

Forma de Pagamento: **A Vista**

Local: **Escola Belich**

01/09/15 01:13

Diego Vinicius Costa Siqueira

Valor Total: **122.4**

Forma de Pagamento: **A Vista**

Local: **Escola Belich**

Figura 29. Relatório – Vendas por Data

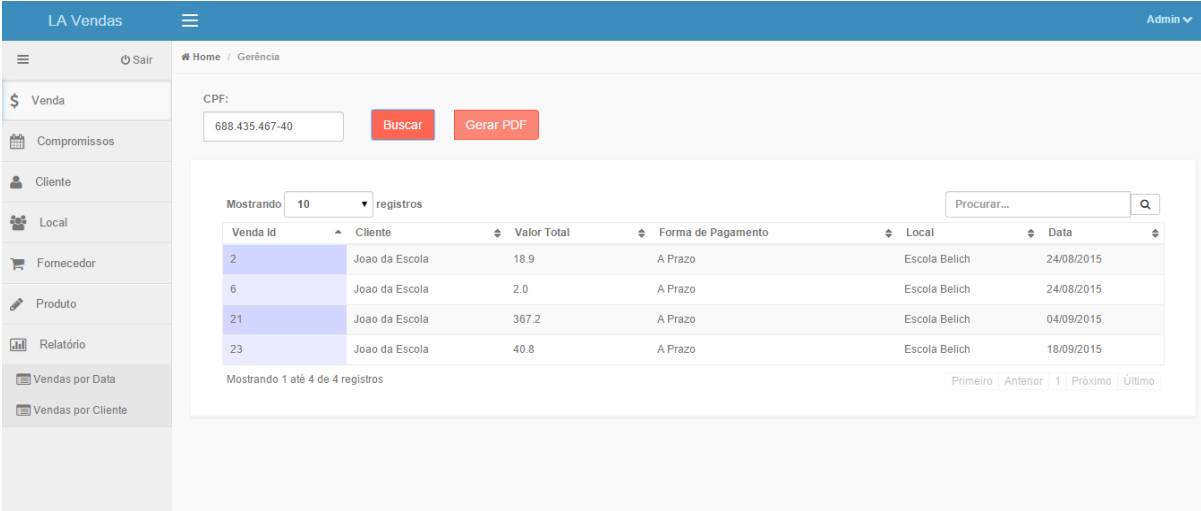
### 5.10.2 Relatório Vendas por Cliente

Para que o usuário acesse a funcionalidade de Relatório de Vendas por Cliente é necessário clicar no menu na opção “Relatórios” e no botão “Vendas por Cliente”.

Esta tela permite ao usuário gerar e imprimir um relatório que irá mostrar as vendas referentes a um determinado cliente.

O usuário deve informar o CPF do cliente que deseja consultar as vendas e clicar no botão “Buscar”, caso não informe o CPF o relatório será gerado com todas as vendas cadastradas no sistema.

As vendas serão exibidas em uma tabela, para gerar o relatório basta clicar no botão “Gerar PDF”.



The screenshot displays the 'LA Vendas' application interface. The top navigation bar shows 'LA Vendas' and 'Admin'. The sidebar menu includes options like 'Venda', 'Compromissos', 'Cliente', 'Local', 'Fornecedor', 'Produto', 'Relatório', 'Vendas por Data', and 'Vendas por Cliente'. The main content area features a search bar for 'CPF:' with the value '688.435.467-40' and buttons for 'Buscar' and 'Gerar PDF'. Below this is a table showing sales records for 'Joao da Escola' at 'Escola Belich'.

Venda Id	Cliente	Valor Total	Forma de Pagamento	Local	Data
2	Joao da Escola	18.9	A Prazo	Escola Belich	24/08/2015
6	Joao da Escola	2.0	A Prazo	Escola Belich	24/08/2015
21	Joao da Escola	367.2	A Prazo	Escola Belich	04/09/2015
23	Joao da Escola	40.8	A Prazo	Escola Belich	18/09/2015

**Figura 30.** Tela de Gerar Relatórios – Vendas por Cliente

**Relatório Venda por Cliente**

L.A VENDAS

Data/Hora venda	Cliente	Valor Total	Forma de Pagamento	Local
24/08/15 22:02	Joao da Escola	18.9	A Prazo	Escola Belich
24/08/15 22:35	Joao da Escola	2.0	A Prazo	Escola Belich
04/09/15 01:45	Joao da Escola	367.2	A Prazo	Escola Belich
18/09/15 00:38	Joao da Escola	40.8	A Prazo	Escola Belich

Quinta-feira 01 Outubro 2015

**Figura 31.** Relatório – Vendas por Cliente

## 6 CONCLUSÕES

Esta monografia apresentou o processo de desenvolvimento do software L.A Vendas, o qual fornece uma ferramenta para realização de vendas e controle das mesmas para sua usuária.

As principais dificuldades e desafios encontrados durante este processo foram, primeiramente, na definição de funcionalidades que seriam implementadas no software, pois devido à senhora Lucélia sempre ter usado um caderno para controle, o sistema não poderia ser complexo demais, mas também não poderia deixar de atender a todos os requisitos. Outro desafio encontrado foi organizar a estrutura do projeto em si, por não trabalhar no dia a dia com a linguagem do desenvolvimento deste software, houve assim mais trabalho para organizar e manter o projeto dentro do prazo. A última grande dificuldade encontrada foi configurar e instalar o sistema em um servidor externo para que fosse utilizado de forma remota, mas esta questão está em estudo para que em breve seja implementada.

Como melhorias futuras pretende-se utilizar o sistema de forma remota, fornecendo à usuária a opção de levar um tablet e realizar as vendas neste dispositivo, a implementação do software já visa este objetivo pois foi desenvolvido em linguagem de programação adaptável a desktop e dispositivos móveis, assim a senhora Lucélia poderá realizar a venda utilizando seu tablet e controlar pagamentos, finanças, cadastros e etc. via desktop.

## REFERÊNCIAS

AUGUSTO , L. D. C. Spring Framework: Sistemas de Middleware Avançados. Disponível em <<http://www.ime.usp.br/~reverbel/SMA-06/Slides/seminarios/spring.pdf>>. Acesso em: 20/09/2015.

FOWLER, M. **UML Essencial**: um breve guia para linguagem Padrão. 3.ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HAUGAN, G. T. **Effective work breakdown structures**. Vienna: Management Concepts, 2001. p. 1-15.

JOHNSON, R. **Expert One-on-One**: J2EE Design and development online. Indianapolis: Wiley Publishing Inc, 2003.

KING, G. et al. HIBERNATE: Persistência relacional para Java idiomático. Disponível em <<https://docs.jboss.org/hibernate/core/3.6/reference/pt-BR/html/index.html>>. Acesso em: 21/07/15.

MACHADO, M., MEDINA, S. G. Scrum – Método Ágil: uma mudança cultural na gestão de projetos de desenvolvimento de software. **Revista Científica Intr@ciência**, Guarujá, n. 1, 2009. Disponível em: <[http://www.uniesp.edu.br/guaruja/site/revista/revista20091/pdfs/artigo\\_5\\_prof\\_marcos.pdf](http://www.uniesp.edu.br/guaruja/site/revista/revista20091/pdfs/artigo_5_prof_marcos.pdf)>. Acesso em: 30/09/2015.

MEDEIROS, H. Hibernate Mapping: mapeando relacionamentos entre entidades. Disponível em <<http://www.devmedia.com.br/hibernate-mapping-mapeando-relacionamentos-entre-entidades/29445#ixzz3mUTwuVQJ>>. Acesso em: 21/07/15.  
MYSQL A. B. **MySQL Administrator's Guide**. 1.ed. Indianapolis: MySQL Press, 2004. p. 405 – 465.

## APÊNDICES

## 1 DOCUMENTO DE VISÃO DO PROBLEMA

### 1.1 DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO DA EMPRESA

A senhora Lucélia Aparecida é autônoma na área de venda de joias, trabalhando no ramo a cerca de 30 anos, ela se dirige a seus clientes para realizar exposições e demonstrações de seus produtos, estas exposições ocorrem em escolas, empresas e também diretamente na casa dos clientes.

### 1.2 DESCRIÇÃO DO PROBLEMA

A senhora Lucélia procurou o desenvolvedor Diego Vinicius Costa Siqueira para solicitar o desenvolvimento de um software que contemplasse suas principais atividades do dia a dia como venda, controle de estoque, controle de contatos e compromissos. A demanda surgiu quando a senhora Lucélia percebeu que seu controle atual feito em um caderno não era mais eficaz devido a quantidade de vendas e falta de controle trazendo como consequências perda de clientes e financeiras.

O problema	Todo o controle de vendas, contatos e agenda ficam registrados em um caderno.
Afeta	Afeta diretamente a senhora Lucélia, dona do negócio.
Cujo impacto é	Causa atualmente perdas de informação e financeiras devido a ser muito manual.
Uma boa solução seria	Desenvolver um sistema que englobe as funcionalidades de controle de vendas, estoque, controle de contatos e compromissos.

### 1.3 FUNCIONALIDADES DO SISTEMA

O Software deve contemplar as necessidades da senhora Lucélia, que podem ser resumidos em controle de vendas, controle de estoque, agenda de contatos e compromissos.

#### 1.3.1 Controle de Vendas

Registrar a venda deve ter informações como nome do comprador, local da compra, peças compradas, valores e totais. Nele será possível também atualizar os pagamentos realizados de forma parcelada

#### 1.3.2 Controle de Estoque

Registrar as entradas e saídas de mercadorias, atualizando a cada compra e venda realizada pela senhora Lucélia.

#### 1.3.3 Controle de Contatos

Responsável por registrar os contatos de clientes, fornecedores e locais de vendas com dados como telefone, endereço e etc.

#### 1.3.4 Controle de Compromissos

Responsável por controlar os compromissos diários do usuário.

### 1.4 VISÃO GERAL DO SOFTWARE

O Software deve contemplar as necessidades da senhora Lucélia, que podem ser resumidas em controle de vendas, controle de estoque, controle de contatos e compromissos. Deve ser simples e ágil devido a forma de trabalho da patrocinadora que realiza vendas diretas com os consumidores, também deve ser seguro quanto as informações pois contemplará toda a parte de estoque e pagamentos das vendas realizadas.

## 2 REGRAS DE NEGOCIO

### 2.1 UC001 – REALIZAR LOGIN

R01 – Validação dos campos para login:

Campos de preenchimento obrigatório: “E-mail”, “Senha”.

### 2.2 UC002 – MANTER CONTATOS

R01 – O campo “CPF” deve estar desabilitado para edição na tela.

R02 - Validação dos campos para atualização de dados do cliente.

Campo de preenchimento obrigatório: “Nome”, “telefone”, "Celular" e “Local”;

R03 - Validação dos campos para salvar novo cliente

Campos de preenchimento obrigatório: “CPF”, “Nome”, “telefone”, "Celular" e “Local”;

R04 - Formatação do campo “CPF”

O campo “CPF” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo ###.###.###-##

Exemplo: 062.762.599-18

R05 - Formatação do campo “Data de Nascimento”

O campo “Data de Nascimento” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo dd/mm/aaaa.

R06 - Formatação do campo “Telefone”

O campo “Telefone” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo (##)####.####

R07 - Formatação do campo "Celular"

O campo "Celular" deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo (##)####.####

R08 - Para a opção de busca é possível utilizar todos os campos presentes na tabela.

R09 – O sistema deve validar se o CPF inserido é válido logo após o usuário ter digitado.

R10 – O sistema deve concatenar juntamente com a mensagem de erro qual campo não foi preenchido corretamente.

R11 – O sistema deve carregar inicialmente a tabela com todos os clientes do sistema.

R12 - Validação dos campos para atualização de dados do fornecedor.

Campo de preenchimento obrigatório: "Nome", "Telefone" e "Celular".

R13 - Validação dos campos para salvar novo fornecedor.

Campos de preenchimento obrigatório: "Nome", "Telefone" e "Celular".

R14 – O sistema deve carregar inicialmente a tabela com todos os fornecedores do sistema.

## 2.3 UC003 – MANTER LOCAL

R01 - Validação dos campos para atualização de dados do local.

Campo de preenchimento obrigatório: "Nome", "Telefone", "Nome Responsável" e "Telefone Responsável";

R02 - Validação dos campos para salvar novo local

Campo de preenchimento obrigatório: "Nome", "Telefone", "Nome Responsável" e "Telefone Responsável";

R03 - Formatação do campo "Telefone"

O campo "Telefone" deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo (##)####.####

R04 - Formatação do campo "Telefone Responsável"

O campo "Telefone Responsável" deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo (##)####.####

R05 - Para a opção de busca é possível utilizar todos os campos presentes na tabela.

R06 – O sistema deve concatenar juntamente com a mensagem de erro qual campo não foi preenchido corretamente.

R07 – O sistema deve carregar inicialmente a tabela com todos os locais do sistema.

## 2.4 UC004 – MANTER PRODUTOS

R01 - Validação dos campos para atualização de dados do produto.

Campo de preenchimento obrigatório: "Descrição do Produto", "Fornecedor", "valor" e "Quantidade";

R02 - Validação dos campos para salvar novo produto

Campo de preenchimento obrigatório: "Descrição do Produto", "Fornecedor", "valor" e "Quantidade";

R03 - Formatação do campo "Valor"

O campo "Valor" deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo ####.##

R04 - Para a opção de busca é possível utilizar todos os campos presentes na tabela.

R05 – O sistema deve concatenar juntamente com a mensagem de erro qual campo não foi preenchido corretamente.

R06 – O sistema deve carregar inicialmente a tabela com todos os produtos do sistema.

## 2.5 UC005 – MANTER COMPROMISSOS

R01 - Validação dos campos para atualização de dados do compromisso.

Campo de preenchimento obrigatório: “Compromisso”, “Data”, "Hora Inicio" e “Hora Fim”;

R02 - Validação dos campos para salvar novo compromisso

Campo de preenchimento obrigatório: “Compromisso”, “Data”, "Hora Inicio" e “Hora Fim”;

R03 - Formatação do campo “Data”

O campo “Data” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo dd/mm/aaaa.

R04 - Formatação do campo “Hora Inicio”

O campo “Hora Inicio” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo hh:mm.

R05 - Formatação do campo “Hora Fim”

O campo “Hora Fim” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo hh:mm.

R06 - Para a opção de busca é possível utilizar todos os campos presentes na tabela.

R07 – O sistema deve concatenar juntamente com a mensagem de erro qual campo não foi preenchido corretamente.

R08 – O sistema deve carregar inicialmente a tabela de busca apenas com os compromissos com maior ou igual ao dia corrente.

## 2.6 UC006 – MANTER VENDAS

R01 - Validação dos campos para salvar nova venda:

Campo de preenchimento obrigatório: “Cliente”, “Produto”, “Quantidade” e “Forma pagamento”;

R02 – O usuário pode realizar esta operação quantas vezes achar necessário, podendo incluir na tabela de venda quantos produtos necessitar.

R03 – O sistema deve validar caso o usuário não tenha selecionado o produto ou caso tenha deixado a quantidade em branco.

R04 – A tabela de venda deve ser composta pelos campos: “ID” (produto), “Produto”, “Quantidade”, “Valor Unit.”, “Valor Total” (tabela) e um botão de exclusão de linha. O campo “valor Total” deve ser a multiplicação da “Quantidade” pelo “Valor Unit.”, isto se aplica a cada linha da tabela.

R05 – O sistema deve atualizar o campo “Valor Total” (venda), toda vez que o usuário adicionar ou excluir uma linha na tabela de venda, o campo deve receber a soma de todos os “Valor Total” (tabela).

R06 – Caso o usuário selecione “A Vista” o sistema deve manter a tela como esta e seguir o fluxo normal da venda, caso o usuário selecione “A Prazo” o sistema deve alterar a tela adicionando dois novos campos “Num. de Parcelas” e “Parcelamento”

R07 – Caso o usuário tenha selecionado “ A Prazo”, é obrigatório o preenchimento do campo “Num. de Parcelas”.

R08 – O sistema deve calcular automaticamente o campo “Parcelamento”, dividindo o campo “Valor Total” (venda) pelo campo “Num. de Parcelas”.

A formatação deve ser “Numero de parcelas x Valor de cada parcela”.  
Exemplo: 2 x 100.00.

R09 – O sistema deve concatenar juntamente com a mensagem de erro qual campo não foi preenchido corretamente.

R10 – O sistema deve carregar inicialmente a tabela com todas as vendas do sistema.

R11 - Para a opção de busca é possível utilizar todos os campos presentes na tabela.

R12 - Todos os campos na tela de visualizar venda devem estar desabilitados para edição.

R13 – O sistema deve validar a quantidade de estoque para todos os produtos incluídos na tabela de venda e caso o estoque seja inferior informar ao usuário.

## 2.7 UC007 – ATUALIZAR PAGAMENTOS

R01 - O sistema deve carregar inicialmente a tabela de busca apenas com todos os pagamentos realizados, “Abertos” ou “Fechados”.

R02 - Para a opção de busca é possível utilizar todos os campos presentes na tabela.

R03 – Apenas para as parcelas em aberto deve ser possível atualização.

## 2.8 UC008 – GERAR RELATÓRIOS

R01 - Formatação dos campos com formato data:

Os campos de data devem possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo dd/mm/aaaa.

R02 - Formatação do campo CPF:

O campo “CPF” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo ###.###.###-##

Exemplo: 062.762.599-18

R03 – A tabela inicial deve trazer todas as vendas do sistema.

R04 – Caso o usuário não preencha nenhum campo e clique em “Buscar”, o sistema deve carregar a tabela com todas as vendas.

### 3 GLOSSÁRIO

**Cientes:** Aqueles que efetuarem compras junto à senhora Lucélia.

**Fornecedores:** Locais ou pessoas que fornecerão as joias ou acessórios para venda.

**Produto:** Todo elemento adquirido junto a um fornecedor.

**Local:** Onde são realizadas as vendas

**Compromissos:** eventos, visitas e etc. cadastrados pela Senhora Lucélia.

## **4 CASOS DE USO NEGOCIAIS**

### **4.1 MANTER VENDAS**

Onde a senhora Lucélia irá realizar a venda, na tela de venda deve haver escolha de produtos, apresentação de valores, forma de pagamento e etc., também será possível buscar e visualizar uma venda.

### **4.2 MANTER CONTATOS**

Realizará as funções de cadastrar, buscar, visualizar e alterar os seguintes personagens do sistema: Clientes e Fornecedores.

### **4.3 MANTER ESTOQUE**

Engloba as funções de atualização de estoque a partir dos casos de uso de manter vendas (venda de produtos) e manter produtos (aquisição de novos produtos), deve ter validações para que não sejam efetuadas vendas sem produtos em estoque.

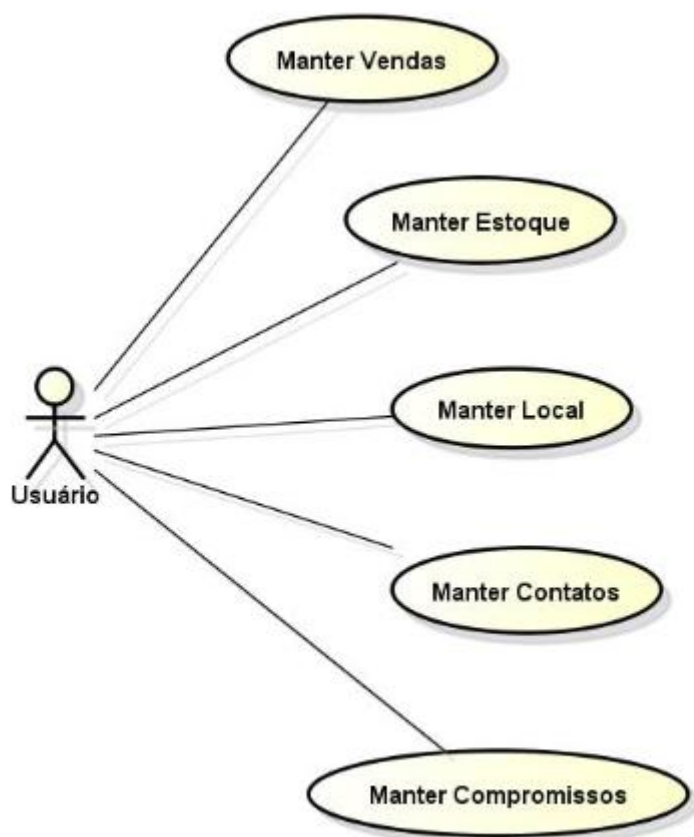
### **4.4 MANTER LOCAL**

Realizará as funções de cadastrar, buscar, visualizar e alterar um local onde serão realizadas as vendas, que posteriormente será utilizado para cadastrar um novo cliente e também em uma venda.

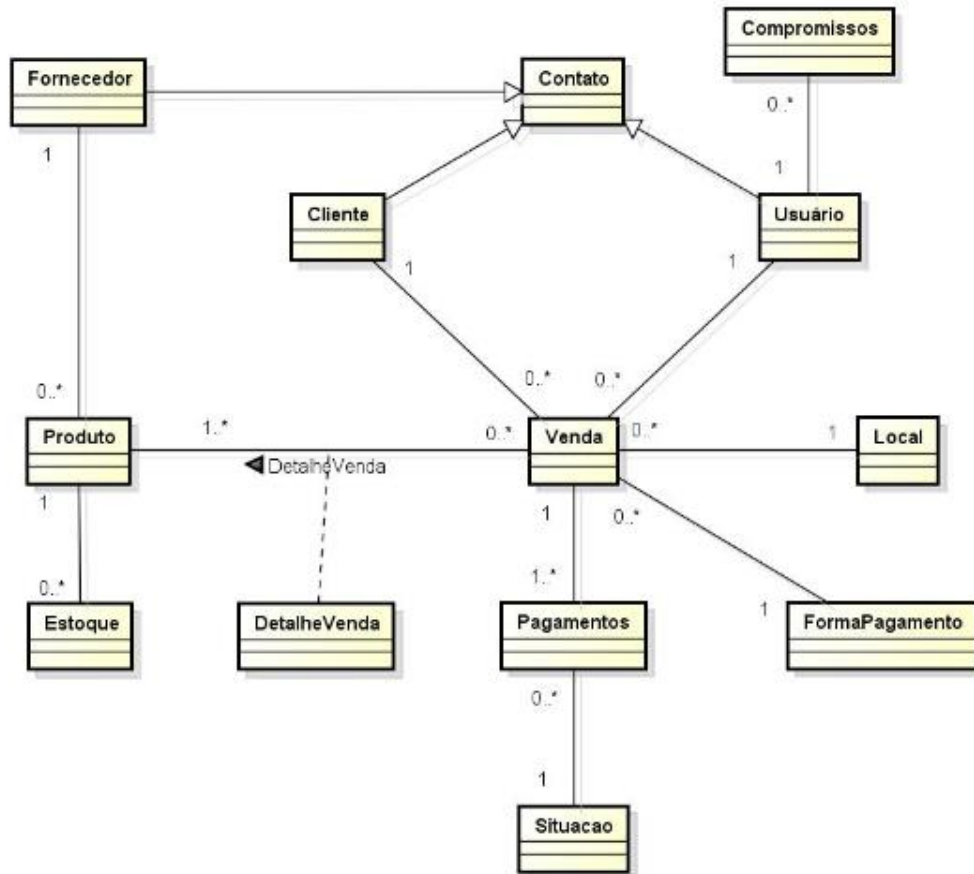
### **4.5 MANTER COMPROMISSOS**

Utilizado pela vendedora para organizar seus compromissos diários, terá as funcionalidades de cadastro, busca, visualização e alteração.

## 5 DIAGRAMA DE CASO DE USO



## 6 DIAGRAMA DE CLASSES DOS OBJETOS NEGOCIAIS

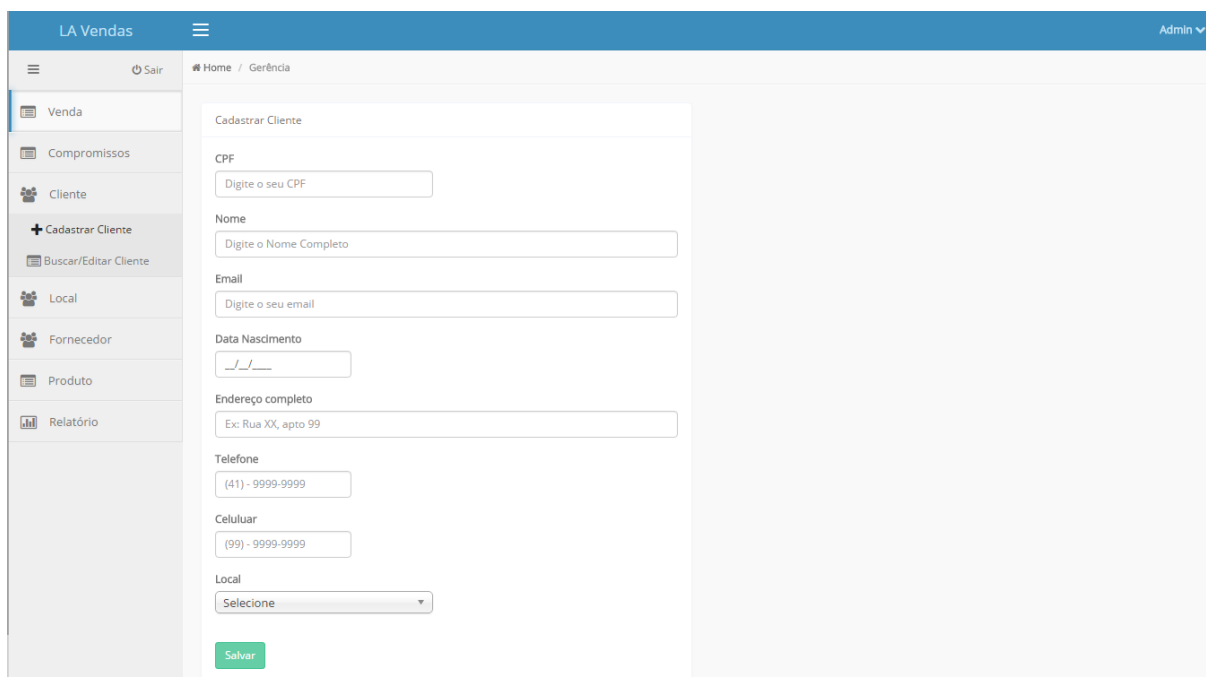


## 7 PROTÓTIPO DAS INTERFACES

### 7.1 TELA DE LOGIN



### 7.2 CADASTRAR CLIENTE



## 7.3 BUSCAR CLIENTES

LA Vendas Admin

Sair Home / Gerência

Consultar Clientes

Mostrando 10 registros Procurar...

Nome	CPF	Email	Local
Diego Vinicius Costa Siqueira	068.188.059-73	diego@diego.com.br	Casas Bahia
Joao da Escola	688.435.467-40	joao@joao.com.br	Escola Belich
Lucas Silva	761.447.551-87	lucas@lucas.com	HSBC
Pedro do HSBC da Silva	864.627.561-28	pedro@hsbc.com	HSBC

Mostrando 1 até 4 de 4 registros

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

## 7.4 EDITAR CLIENTE

LA Vendas Admin

Sair Home / Gerência

Editar cliente

Editar dados

CPF: 068.188.059-73

Nome: Diego Vinicius Costa Siqueira

Email: diego@diego.com.br

Data Nascimento: 09/07/2015

Endereço completo: Rua 123

Telefone: (41) 3261-8790

Celular: (41) 5678-9054

Local: Casas Bahia

Editar Dados

## 7.5 CADASTRAR LOCAL

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Sair

Venda

Compromissos

Cliente

Local

+ Cadastrar Local

Buscar/Editar Local

Fornecedor

Produto

Relatório

Cadastrar Local

Nome

Endereço

Telefone

Email

Nome Responsável

Telefone Contato

Salvar

## 7.6 BUSCAR LOCAIS

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Sair

Venda

Compromissos

Cliente

Local

+ Cadastrar Local

Buscar/Editar Local

Fornecedor

Produto

Relatório

Consultar Locais

Mostrando 10 registros

Procurar...

Nome	Endereço	Email	Telefone	Nome Responsável	Telefone Responsável	
Casas Bahia	Rua sei lá	casasbh@casasbh.com.br	(41) 3030-3030	João Sauro	(41) 9999-9999	
Escola Belich	Rua Natal, 7890	escolabelich@escola.com.br	(41) 1234-6790	Joao da Escola	(41) 1234-6791	
HSBC	Av. Kennedy	hsbc@hsbc.com.br	(41) 3333-3333	Roberto Romero	(41) 9999-9999	

Mostrando 1 até 3 de 3 registros

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

## 7.7 EDITAR LOCAL

The screenshot shows the 'Editar Local' form in the LA Vendas system. The form is a modal window with a title bar and a close button. It contains several input fields for editing a local's details. The background shows a sidebar with navigation options and a list of locals.

**Editar Local**

Editar dados

Nome: Casas Bahia

Endereço: Rua sei lá

Telefone: (41) 3030-3030

Email: casasbh@casasbh.com.br

Nome Responsável: João Sauro

Telefone Contato: (41) 9999-9999

Editar Dados

## 7.8 CADASTRAR FORNECEDOR

The screenshot shows the 'Cadastrar Fornecedor' form in the LA Vendas system. The form is a modal window with a title bar and a close button. It contains several input fields for registering a new supplier. The background shows a sidebar with navigation options and a list of suppliers.

**Cadastrar Fornecedor**

Nome: Digite o Nome Completo

Email: Digite o seu email

Endereço completo: Ex: Rua XX, apto 99

Telefone: (41) - 9999-9999

Celular: (99) - 9999-9999

Salvar

## 7.9 BUSCAR FORNECEDORES

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Consultar Fornecedores

Mostrando 10 registros

Procurar...

Nome	Endereço	Email	Telefone	Celular
Amarelo Joias	Rua Amarelo 12345678	amarelo@amarelo.com	(41) 2222-2222	(22) 2222-2222
Azul Joias	Rua Azul	azul@azul.com	(41) 5214-2541	(41) 7263-7263
Roxo Joias	Rua Roxa	roxo@roxo.com	(14) 2561-4563	(65) 2465-2456

Mostrando 1 até 3 de 3 registros

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

## 7.10 EDITAR FORNECEDOR

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Consultar Fornecedores

Mostrando 10 registros

Procurar...

Nome	Endereço	Email	Telefone	Celular
Amarelo Joias	Rua Amarelo 12345678	amarelo@amarelo.com	(41) 2222-2222	(22) 2222-2222
Azul Joias	Rua Azul	azul@azul.com	(41) 5214-2541	(41) 7263-7263
Roxo Joias	Rua Roxa	roxo@roxo.com	(14) 2561-4563	(65) 2465-2456

Mostrando 1 até 3 de 3 registros

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

Editar Fornecedor

Editar dados

Nome: Amarelo Joias

Email: amarelo@amarelo.com

Endereço completo: Rua Amarelo 12345678

Telefone: (41) 2222-2222

Celular: (22) 2222-2222

Editar Dados

## 7.11 CADASTRAR PRODUTO

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Venda

Compromissos

Cliente

Local

Fornecedor

Produto

**+ Cadastrar Produto**

Buscar/Editar Produto

Relatório

Cadastrar Produto

Descrição do Produto

Digite a descrição do Produto

Fornecedor

Selecione

Valor

Digite o valor do Produto - R\$

Quantidade

Quantidade do Produto

Salvar

## 7.12 BUSCAR PRODUTOS

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Venda

Compromissos

Cliente

Local

Fornecedor

Produto

**+ Cadastrar Produto**

Buscar/Editar Produto

Relatório

Consultar Produtos

Mostrando 10 registros

Procurar...

Descrição	Valor	Fornecedor	Quantidade
Brinco de Ouro	200,00	Amarelo Joias	2
Corrente Roxa	1.800,00	Roxo Joias	2
Pulseira Prata Fina	28,00	Azul Joias	4

Mostrando 1 até 3 de 3 registros

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

## 7.13 EDITAR PRODUTO

The screenshot shows the 'Editar Produto' modal form. The form contains the following fields:

- Descrição do Produto:** Text input field containing 'Brinco de Ouro'.
- Fornecedor:** Dropdown menu with 'Amarelo Joias' selected.
- Valor:** Text input field containing '200,00'.
- Quantidade:** Text input field containing '2'.

A green 'Editar Dados' button is located at the bottom of the modal. The background shows a list of products with columns for 'Descrição' and 'Quantidade'.

## 7.14 CADASTRAR COMPROMISSO

The screenshot shows the 'Cadastrar Compromisso' form. The form contains the following fields:

- Compromisso:** Text input field with placeholder 'Digite o nome do compromisso'.
- Data:** Date input field with a calendar icon.
- Hora Início:** Text input field with placeholder 'Início'.
- Hora Fim:** Text input field with placeholder 'Fim'.
- Descrição:** Text area with placeholder 'Digite a descrição do Compromisso'.

A green 'Salvar' button is located at the bottom of the form. The background shows a sidebar with navigation options like 'Venda', 'Compromissos', 'Novo Compromisso', 'Cliente', 'Local', 'Fornecedor', 'Produto', and 'Relatório'.

## 7.15 BUSCAR/EXCLUIR COMPROMISSOS

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Consultar Compromissos

Mostrando 10 registros

Procurar...

Nome	Data	Hora Inicio	Hora Fim
Entrega TCC	12/12/2015	08:00	17:00
Fazer relatório Venda	28/09/2015	20:00	23:00

Mostrando 1 até 2 de 2 registros

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

## 7.16 EDITAR COMPROMISSO

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Consultar Compromissos

Mostrando 10 registros

Procurar...

Editar Compromisso

Editar dados

Compromisso: Entrega TCC

Data: 12/12/2015

Hora Inicio: 08:00 Hora Fim: 17:00

Descricao: Apresentar TCC para o professor!

Editar Dados

## 7.17 REALIZAR VENDA

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Sair

Venda

- Nova Venda
- Buscar Venda
- Pagamentos
- Compromissos
- Cliente
- Local
- Fornecedor
- Produto
- Relatório

Nova Venda

Cliente:

Produto:  Quantidade:  Adicionar

Id	Produto	Quantidade	Valor Unit.	Valor Total	Excluir
3	Brinco de Ouro	2	20.40	40.80	<input type="button" value="Excluir"/>

Valor Total:

Forma Pagamento:  Núm. de Parcelas:  Parcelamento:

## 7.18 BUSCAR VENDAS

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Sair

Venda

- Nova Venda
- Buscar Venda
- Pagamentos
- Compromissos
- Cliente
- Local
- Fornecedor
- Produto
- Relatório

Consultar Vendas

Mostrando  registros

Id	Cliente	Valor Total	Forma de Pagamento	Data	
1	Pedro do HSBC da Silva	18.0	A Prazo	24/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
2	Joao da Escola	18.9	A Prazo	24/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
3	Diego Vinicius Costa Siqueira	1.1	A Prazo	24/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
4	Diego Vinicius Costa Siqueira	10.0	A Vista	24/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
5	Diego Vinicius Costa Siqueira	2.0	A Vista	24/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
6	Joao da Escola	2.0	A Prazo	24/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
7	Diego Vinicius Costa Siqueira	12.0	A Vista	24/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
8	Diego Vinicius Costa Siqueira	22.0	A Vista	25/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
9	Diego Vinicius Costa Siqueira	81.6	A Prazo	31/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
10	Diego Vinicius Costa Siqueira	40.8	A Vista	01/09/2015	<input type="button" value="Editar"/>

Mostrando 1 até 10 de 25 registros

Primeiro Anterior 1 2 3 Próximo Último

## 7.19 VISUALIZAR VENDA

Visualizar Venda

Visualizar dados

Id venda: 1      Cliente: Pedro do HSBC da Silva

Produto	Quantidade
Brinco de Ouro	2

Valor Total: 18.0

Forma Pagamento: A Prazo

## 7.20 BUSCAR PAGAMENTOS

Consultar Pagamentos

Mostrando 10 registros

Venda Id	Cliente	Parcelas	Situação	Data
2	Joao da Escola	2	Fechado	24/08/2015
2	Joao da Escola	2	Fechado	24/08/2015
5	Diego Vinicius Costa Siqueira	1	Fechado	24/08/2015
5	Diego Vinicius Costa Siqueira	1	Fechado	24/08/2015
5	Diego Vinicius Costa Siqueira	1	Aberto	24/08/2015

Mostrando 1 até 5 de 5 registros

## 7.21 VISUALIZAR/EDITAR PAGAMENTO

Editar Pagamentos

Editar dados

Id venda: 5      Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira      Parcelas: 1

Parcela	Valor	Situação	Pagamento
1		Fechado	👍
2		Fechado	👍
3		Aberto	👎

## 7.22 RELATORIO VENDAS POR DATA

LA Vendas							Admin
<a href="#">Venda</a> <a href="#">Compromissos</a> <a href="#">Cliente</a> <a href="#">Local</a> <a href="#">Fornecedor</a> <a href="#">Produto</a> <a href="#">Relatório</a> <a href="#">Vendas por Data</a> <a href="#">Vendas por Cliente</a>		Data Inicial: <input type="text"/> / <input type="text"/> / <input type="text"/> Data Final: <input type="text"/> / <input type="text"/> / <input type="text"/>		<input type="button" value="Buscar"/> <input type="button" value="Gerar PDF"/>			
Relatório de Vendas							
Mostrando 10 registros			Procurar... <input type="text"/>				<input type="button" value="Q"/>
Venda Id	Cliente	Valor Total	Forma de Pagamento	Local	Data		
1	Pedro do HSBC da Silva	18.0	A Prazo	HSBC	24/08/2015		
2	Joao da Escola	18.9	A Prazo	Escola Belich	24/08/2015		
3	Diego Vinicius Costa Siqueira	1.1	A Prazo	Escola Belich	24/08/2015		
4	Diego Vinicius Costa Siqueira	10.0	A Vista	Escola Belich	24/08/2015		
5	Diego Vinicius Costa Siqueira	2.0	A Vista	Escola Belich	24/08/2015		
6	Joao da Escola	2.0	A Prazo	Escola Belich	24/08/2015		
7	Diego Vinicius Costa Siqueira	12.0	A Vista	Escola Belich	24/08/2015		
8	Diego Vinicius Costa Siqueira	22.0	A Vista	Escola Belich	25/08/2015		
9	Diego Vinicius Costa Siqueira	81.6	A Prazo	Escola Belich	31/08/2015		
10	Diego Vinicius Costa Siqueira	40.8	A Vista	Escola Belich	01/09/2015		
Mostrando 1 até 10 de 26 registros							<a href="#">Primeiro</a> <a href="#">Anterior</a> <a href="#">1</a> <a href="#">2</a> <a href="#">3</a> <a href="#">Próximo</a> <a href="#">Último</a>

## 7.23 PDF RELATORIO VENDAS POR DATA

**Relatorio Vendas por Data****L.A VENDAS**

01/09/15 00:32

**Diego Vinicius Costa Siqueira****Valor Total: 40.8****Forma de Pagamento: A Vista****Local: Escola Belich**

01/09/15 00:34

**Diego Vinicius Costa Siqueira****Valor Total: 81.6****Forma de Pagamento: A Vista****Local: Escola Belich**

01/09/15 01:13

**Diego Vinicius Costa Siqueira****Valor Total: 122.4****Forma de Pagamento: A Vista****Local: Escola Belich**

## 7.24 RELATORIO VENDAS POR CLIENTE

LA Vendas Admin

Home / Gerência

CPF:  Buscar Gerar PDF

Mostrando 10 registros

Venda Id	Cliente	Valor Total	Forma de Pagamento	Local	Data
2	Joao da Escola	18.9	A Prazo	Escola Belich	24/08/2015
6	Joao da Escola	2.0	A Prazo	Escola Belich	24/08/2015
21	Joao da Escola	367.2	A Prazo	Escola Belich	04/09/2015
23	Joao da Escola	40.8	A Prazo	Escola Belich	18/09/2015

Mostrando 1 até 4 de 4 registros Primeiro Anterior 1 Próximo Último

## 7.25 PDF RELATORIO VENDAS POR CLIENTE

### Relatório Venda por Cliente

L.A VENDAS

Data/Hora venda	Cliente	Valor Total	Forma de Pagamento	Local
24/08/15 22:02	Joao da Escola	18.9	A Prazo	Escola Belich
24/08/15 22:35	Joao da Escola	2.0	A Prazo	Escola Belich
04/09/15 01:45	Joao da Escola	367.2	A Prazo	Escola Belich
18/09/15 00:38	Joao da Escola	40.8	A Prazo	Escola Belich

## 7.26 TELA PRINCIPAL DO SISTEMA

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Seja bem vindo Admin

### Compromissos de 28/10/2015

Nome	Hora Inicio	Hora Fim
Teste	08:00	10:00

## 8 ESPECIFICAÇÃO DE CASO DE USO

### UC001 – REALIZAR LOGIN

#### Descrição

Este use case serve para efetuar login no sistema, garantindo acesso a todas as funcionalidades.

#### Atores

##### Ator primário

Usuário (Vendedora)

##### Ator secundário

Não se aplica.

#### Pré-Condições

Este use case pode iniciar somente se:

1. O usuário estiver acessando a página do Sistema.

#### Pós-Condições

Após o fim deste use case o Sistema deverá:

1. Ter criado uma sessão para o usuário logado.

#### Fluxo Principal

1. O sistema apresenta tela de login; (DV01)
2. O usuário preenche os campos “Usuário” e “Senha”; (R01)
3. O usuário aciona o botão “Entrar”;
4. O sistema consiste os dados; (E01)
5. O sistema efetua o login com sucesso;
6. O sistema apresenta a tela Principal do Sistema; (DV02)

7. O use case é finalizado.

### Fluxos alternativos

Não se aplica.

### Fluxos de Exceção

**E01** – Problemas ao autenticar login e senha. (M01)

### Mensagens

**M01** – “*Login e/ou Senha inválidos*”.

### Regras de negócio

**R01** – Validação dos campos para login:

Campos de preenchimento obrigatório: “E-mail”, “Senha”.

### Data View

**DV01** – Tela de Login



Bem vindo ao L.A Vendas

🔒 Login

Usuário  
Digite seu usuário

Senha  
Digite sua senha

Entrar

## DV02 – Tela Principal do Sistema

LA Vendas Admin

Seja bem vindo Admin

### Compromissos de 28/10/2015

Nome	Hora Inicio	Hora Fim
Teste	08:00	10:00

The screenshot shows a web application interface for 'LA Vendas'. At the top, there is a blue header with the logo on the left and the user name 'Admin' on the right. Below the header is a navigation bar with a 'Sair' button and a breadcrumb 'Home / Gerência'. A left sidebar contains a menu with items: 'Venda', 'Nova Venda', 'Buscar Venda', 'Pagamentos', 'Compromissos', 'Cliente', 'Local', 'Fornecedor', 'Produto', and 'Relatório'. The main content area displays a welcome message 'Seja bem vindo Admin' and a section titled 'Compromissos de 28/10/2015'. Below this title is a table with three columns: 'Nome', 'Hora Inicio', and 'Hora Fim'. The table contains one row with the value 'Teste' in the 'Nome' column, '08:00' in the 'Hora Inicio' column, and '10:00' in the 'Hora Fim' column.

## UC002 – MANTER CONTATOS

### Descrição

Este use case serve para alterar, cadastrar e pesquisar contatos (clientes e fornecedores) no Sistema.

### Atores

#### Ator primário

Usuário (Vendedora)

#### Ator secundário

Não se aplica.

### Pré-Condições

Este use case pode iniciar somente se:

1. O usuário estiver autenticado no Sistema. (UC01).

### Pós-Condições

Após o fim deste use case o Sistema poderá:

1. Ter cadastrado um cliente no Sistema.
2. Ter cadastrado um fornecedor no Sistema.
3. Ter pesquisado um cliente no Sistema.
4. Ter pesquisado um fornecedor no Sistema.
5. Ter alterado os dados de um cliente no Sistema.
6. Ter alterado os dados de um fornecedor no Sistema.

### Fluxo Principal

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Cliente”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Cadastrar Cliente”; (A01) (A02) (A03) (A04) (A05) (A06) (A07)
3. O Sistema carrega a lista de locais para combo-box.

4. O sistema apresenta a tela; (DV02)
5. O sistema carrega a máscara do campo “CPF”; (R04)
6. O sistema carrega a máscara do campo “Data de Nascimento”; (R05)
7. O sistema carrega a máscara do campo “Telefone”; (R06)
8. O sistema carrega a máscara do campo “Celular”; (R07)
9. O usuário preenche os campos que julgar necessário; (R09) (E01)
10. O usuário aciona o botão “Salvar”; (A01) (A02) (A03) (A04) (A05) (A06) (A07) (R03)
11. O sistema consiste os dados; (E01) (E02)
12. O sistema salva os dados no banco de dados;
13. O sistema recarrega a tela com os campos vazios e mensagem; (M03)
14. O use case é finalizado.

### **Fluxos alternativos**

**A01** – O usuário aciona o botão “Sair”:

1. O sistema encaminha ao UC001 - Realizar Login.

**A02** – O usuário aciona o link “Admin” na parte superior da tela:

1. O usuário aciona o botão “Sair”:
2. O sistema encaminha ao UC001 – Realizar Login.

**A03** – O usuário deseja pesquisar um cliente:

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Cliente”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Buscar/Editar Cliente”; (A01) (A02) (A04) (A05) (A06) (A07)
3. O sistema apresenta a tela; (DV03)
4. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada; (R11)
5. O usuário digita no campo de “Pesquisar” acima da tabela os dados que julgar necessário; (R08)
6. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada;
7. O use case é finalizado.

**A04** – O usuário deseja editar um cliente:

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Cliente”;
2. O usuário clica no botão “Buscar/Editar Cliente”; (A01) (A02) (A03) (A05) (A06) (A07)
3. O sistema apresenta a tela; (DV03)
4. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada; (R11)
5. O usuário digita no campo de “Pesquisar” acima da tabela os dados que julgar necessário; (R08)
6. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada;
7. O usuário clica no ícone de edição referente ao cliente desejado;
8. O sistema carrega os dados do cliente selecionado;
9. O sistema apresenta a tela; (DV04)
10. O sistema carrega a máscara do campo “CPF”; (R01) (R04)
11. O sistema carrega a máscara do campo “Data de Nascimento”; (R05)
12. O sistema carrega a máscara do campo “Telefone”; (R06)
13. O sistema carrega a máscara do campo “Celular”; (R07)
14. O usuário edita os campos que julgar necessário; (R09) (E01)
15. O usuário aciona o botão “Editar Dados”; (R02)
16. O sistema consiste os dados; (E01) (E02)
17. O sistema salva os dados no banco de dados;
18. O sistema apresenta a tela de Pesquisar Cliente com a tabela atualizada e mensagem; (DV03) (M03)
19. O use case é finalizado.

**A05** – O usuário deseja adicionar um fornecedor:

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Fornecedor”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Cadastrar Fornecedor”; (A01) (A02) (A03) (A04) (A06) (A07)
3. O sistema apresenta a tela; (DV05)
4. O sistema carrega a máscara do campo “Telefone”; (R06)
5. O sistema carrega a máscara do campo “Celular”; (R07)
6. O usuário preenche os campos que julgar necessário; (E01)

7. O usuário aciona o botão “Salvar”; (A01) (A02) (A03) (A04) (A06) (A07) (R13)
8. O sistema consiste os dados; (E01) (E03)
9. O sistema salva os dados no banco de dados;
10. O sistema recarrega a tela com os campos vazios e mensagem; (M03)
11. O use case é finalizado.

**A06** – O usuário deseja pesquisar um fornecedor:

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Fornecedor”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Buscar/Editar Fornecedor”; (A01) (A02) (A03) (A04) (A05) (A06) (A07)
3. O sistema apresenta a tela; (DV06)
4. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada; (R14)
5. O usuário digita no campo de “Pesquisar” acima da tabela os dados que julgar necessário; (R08)
6. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada;
7. O use case é finalizado.

**A07** – O usuário deseja editar um fornecedor:

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Fornecedor”;
2. O usuário clica no botão “Buscar/Editar Fornecedor”; (A01) (A02) (A03) (A04) (A05) (A06)
3. O sistema apresenta a tela; (DV06)
4. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada; (R14)
5. O usuário digita no campo de “Pesquisar” acima da tabela os dados que julgar necessário; (R08)
6. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada;
7. O usuário clica no ícone de edição referente ao fornecedor desejado;
8. O sistema carrega os dados do fornecedor selecionado;
9. O sistema apresenta a tela; (DV07)
10. O sistema carrega a máscara do campo “Telefone”; (R06)
11. O sistema carrega a máscara do campo “Celular”; (R07)
12. O usuário edita os campos que julgar necessário; (E01)

13. O usuário aciona o botão “Editar Dados”; (R12)
14. O sistema consiste os dados; (E01) (E03)
15. O sistema salva os dados no banco de dados;
16. O sistema apresenta a tela de Pesquisar Fornecedor com a tabela atualizada e mensagem; (DV06) (M03)
17. O use case é finalizado.

**A08** – O usuário aciona o botão “Venda”:

1. O sistema encaminha ao UC006 – Manter Vendas

**A09** – O usuário aciona o botão “Compromissos”:

1. O sistema encaminha ao UC005 – Manter Compromissos

**A10** – O usuário aciona o botão “Local”:

1. O sistema encaminha ao UC003 – Manter Local

**A11** – O usuário aciona o botão “Produto”:

1. O sistema encaminha ao UC004 – Manter Produtos

**A12** – O usuário aciona o botão “Relatorio”:

1. O sistema encaminha ao UC008 – Gerar Relatórios

### **Fluxos de Exceção**

**E01** – Existem campos que não foram preenchidos corretamente (M01) (M02) (R02) (R03) (R11) (R12)

**E02** – Erro ao manter cliente. (M04) (M05)

**E03** – Erro ao manter fornecedor. (M04) (M05)

### **Mensagens**

**M01** – “Campos de preenchimento obrigatório + (Campos)”. (R10)

**M02** – “CPF inválido”

**M03** – “*Dados salvos com sucesso*”.

**M04** - “*Erro ao salvar*”

**M05** – “*Erro ao alterar*”

### **Regras de negócio**

**R01** – O campo “CPF” deve estar desabilitado para edição na tela.

**R02** - Validação dos campos para atualização de dados do cliente.

Campo de preenchimento obrigatório: “Nome”, “telefone”, “Celular” e “Local”;

**R03** - Validação dos campos para salvar novo cliente

Campos de preenchimento obrigatório: “CPF”, “Nome”, “telefone”, “Celular” e “Local”;

**R04** - Formatação do campo “CPF”

O campo “CPF” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo ###.###.###-##

Exemplo: 062.762.599-18

**R05** - Formatação do campo “Data de Nascimento”

O campo “Data de Nascimento” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo dd/mm/aaaa.

**R06** - Formatação do campo “Telefone”

O campo “Telefone” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo (##)#####.####

**R07** - Formatação do campo “Celular”

O campo “Celular” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo (##)#####.####

**R08** - Para a opção de busca é possível utilizar todos os campos presentes na tabela.

**R09** – O sistema deve validar se o CPF inserido é válido logo após o usuário ter digitado.

**R10** – O sistema deve concatenar juntamente com a mensagem de erro qual campo não foi preenchido corretamente.

**R11** – O sistema deve carregar inicialmente a tabela com todos os clientes do sistema.

**R12** - Validação dos campos para atualização de dados do fornecedor.

Campo de preenchimento obrigatório: “Nome”, “Telefone” e "Celular".

**R13** - Validação dos campos para salvar novo fornecedor.

Campos de preenchimento obrigatório: “Nome”, “Telefone” e "Celular".

**R14** – O sistema deve carregar inicialmente a tabela com todos os fornecedores do sistema.

## Data View

### DV01 – Tela Principal do Sistema – Menu

LA Vendas Admin ▾

Home / Gerência

Seja bem vindo Admin

### Compromissos de 28/10/2015

Nome	Hora Inicio	Hora Fim
Teste	08:00	10:00

## DV02 – Tela Cadastrar Cliente

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Venda

Compromissos

Cliente

**+ Cadastrar Cliente**

Buscar/Editar Cliente

Local

Fornecedor

Produto

Relatório

Cadastrar Cliente

CPF

Nome

Email

Data Nascimento

Endereço completo

Telefone

Celular

Local

## DV03 – Tela Pesquisar Cliente

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Venda

Compromissos

Cliente

**+ Cadastrar Cliente**

Buscar/Editar Cliente

Local

Fornecedor

Produto

Relatório

Consultar Clientes

Mostrando 10 registros

Procurar...

Nome	CPF	Email	Local	
Diego Vinicius Costa Siqueira	068.188.059-73	diego@diego.com.br	Casas Bahia	<input type="button" value="✎"/>
Joao da Escola	688.435.467-40	joao@joao.com.br	Escola Belich	<input type="button" value="✎"/>
Lucas Silva	761.447.551-87	lucas@lucas.com	HSBC	<input type="button" value="✎"/>
Pedro do HSBC da Silva	864.627.561-28	pedro@hsbc.com	HSBC	<input type="button" value="✎"/>

Mostrando 1 até 4 de 4 registros

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

## DV04 – Tela Editar Cliente

The screenshot shows the 'Editar cliente' form in the LA Vendas system. The form is displayed in a modal window over a background of the 'Consultar Clientes' page. The form fields are as follows:

- CPF:** 068.188.059-73
- Nome:** Diego Vinicius Costa Siqueira
- Email:** diego@diego.com.br
- Data Nascimento:** 09/07/2015
- Endereço completo:** Rua 123
- Telefone:** (41) 3261-8790
- Celular:** (41) 5678-9054
- Local:** Casas Bahia (selected from a dropdown menu)

A green 'Editar Dados' button is located at the bottom of the form. The background page shows a list of clients with columns for 'Nome' and 'Mostrando'.

## DV05 – Tela Cadastrar Fornecedor

The screenshot shows the 'Cadastrar Fornecedor' form in the LA Vendas system. The form is displayed in a modal window over a background of the 'Cadastrar Fornecedor' page. The form fields are as follows:

- Nome:** Digite o Nome Completo
- Email:** Digite o seu email
- Endereço completo:** Ex: Rua XX, apto 99
- Telefone:** (41) - 9999-9999
- Celular:** (99) - 9999-9999

A green 'Salvar' button is located at the bottom of the form. The background page shows a list of suppliers with columns for 'Nome' and 'Mostrando'.

## DV06 – Tela Pesquisar Fornecedor

LA Vendas

Admin

Sair Home / Gerência

Consultar Fornecedores

Mostrando 10 registros

Procurar...

Nome	Endereço	Email	Telefone	Celular
Amarelo Joias	Rua Amarelo 12345678	amarelo@amarelo.com	(41) 2222-2222	(22) 2222-2222
Azul Joias	Rua Azul	azul@azul.com	(41) 5214-2541	(41) 7263-7263
Roxo Joias	Rua Roxa	roxo@roxo.com	(14) 2561-4563	(65) 2465-2456

Mostrando 1 até 3 de 3 registros

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

## DV07 – Tela Editar Fornecedor

LA Vendas

Admin

Sair Home / Gerência

Consultar Fornecedores

Mostrando 10 registros

Procurar...

Nome	Endereço	Email	Telefone	Celular
Amarelo Joias	Rua Amarelo 12345678	amarelo@amarelo.com	(41) 2222-2222	(22) 2222-2222
Azul Joias	Rua Azul	azul@azul.com	(41) 5214-2541	(41) 7263-7263
Roxo Joias	Rua Roxa	roxo@roxo.com	(14) 2561-4563	(65) 2465-2456

Mostrando 1 até 3 de 3 registros

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

Editar Fornecedor

Editar dados

Nome: Amarelo Joias

Email: amarelo@amarelo.com

Endereço completo: Rua Amarelo 12345678

Telefone: (41) 2222-2222

Celular: (22) 2222-2222

Editar Dados

## UC003 – MANTER LOCAL

### Descrição

Este use case serve para alterar, cadastrar e pesquisar locais no Sistema.

### Atores

#### Ator primário

Usuário (Vendedora)

#### Ator secundário

Não se aplica.

### Pré-Condições

Este use case pode iniciar somente se:

1. O usuário estiver autenticado no Sistema. (UC01).

### Pós-Condições

Após o fim deste use case o Sistema poderá:

1. Ter cadastrado um local no Sistema.
2. Ter pesquisado um local no Sistema.
3. Ter alterado os dados de um local no Sistema.

### Fluxo Principal

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Local”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Cadastrar Local”; (A01) (A02) (A03) (A04)
3. O sistema apresenta a tela; (DV02)
4. O sistema carrega a máscara do campo “Telefone”; (R03)
5. O sistema carrega a máscara do campo “Telefone Responsável”; (R04)
6. O usuário preenche os campos que julgar necessário;
7. O usuário aciona o botão “Salvar”; (A01) (A02) (A03) (A04) (R02)
8. O sistema consiste os dados; (E01) (E02)

9. O sistema salva os dados no banco de dados;
10. O sistema recarrega a tela com os campos vazios e mensagem; (M02)
11. O use case é finalizado.

### Fluxos alternativos

**A01** – O usuário aciona o botão “Sair”:

1. O sistema encaminha ao UC001 - Realizar Login.

**A02** – O usuário aciona o link “Admin” na parte superior da tela:

1. O usuário aciona o botão “Sair”:
2. O sistema encaminha ao UC001 – Realizar Login.

**A03** – O usuário deseja pesquisar um local:

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Local”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Buscar/Editar Local”; (A01) (A02) (A04)
3. O sistema apresenta a tela; (DV03)
4. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada; (R07)
5. O usuário digita no campo de “Pesquisar” acima da tabela os dados que julgar necessário; (R05)
6. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada;
7. O use case é finalizado.

**A04** – O usuário deseja editar um local:

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Local”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Buscar/Editar Local”; (A01) (A02) (A03)
3. O sistema apresenta a tela; (DV03)
4. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada; (R07)
5. O usuário digita no campo de “Pesquisar” acima da tabela os dados que julgar necessário; (R05)
6. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada;
7. O usuário clica no ícone de edição referente ao local desejado;
8. O sistema carrega os dados do local selecionado;

9. O sistema apresenta a tela; (DV04)
10. O sistema carrega a máscara do campo “Telefone”; (R03)
11. O sistema carrega a máscara do campo “Telefone Responsável”; (R04)
12. O usuário edita os campos que julgar necessário;
13. O usuário aciona o botão “Editar Dados”; (R01)
14. O sistema consiste os dados; (E01) (E02)
15. O sistema salva os dados no banco de dados;
16. O sistema apresenta a tela de Pesquisar Local com a tabela atualizada e apresenta mensagem; (DV03) (M02)
17. O use case é finalizado.

**A05** – O usuário aciona o botão “Venda”:

1. O sistema encaminha ao UC006 – Manter Vendas

**A06** – O usuário aciona o botão “Compromissos”:

1. O sistema encaminha ao UC005 – Manter Compromissos

**A07** – O usuário aciona o botão “Cliente”:

1. O sistema encaminha ao UC002 – Manter Contatos

**A08** – O usuário aciona o botão “Fornecedor”:

1. O sistema encaminha ao UC002 – Manter Contatos

**A09** – O usuário aciona o botão “Produto”:

1. O sistema encaminha ao UC004 – Manter Produtos

**A10** – O usuário aciona o botão “Relatorio”:

1. O sistema encaminha ao UC008 – Gerar Relatórios

### **Fluxos de Exceção**

**E01** – Existem campos que não foram preenchidos corretamente (M01)  
(R01) (R02)

**E02** – Erro ao manter local. (M03) (M04)

### **Mensagens**

**M01** – “Campos de preenchimento obrigatório + (Campos)”. (R06)

**M02** – “Dados salvos com sucesso”.

**M03** - “Erro ao salvar”.

**M04** – “Erro ao alterar”

### **Regras de negócio**

**R01** - Validação dos campos para atualização de dados do local.

Campo de preenchimento obrigatório: “Nome”, “Telefone”, “Nome Responsável” e “Telefone Responsável”;

**R02** - Validação dos campos para salvar novo local

Campo de preenchimento obrigatório: “Nome”, “Telefone”, “Nome Responsável” e “Telefone Responsável”;

**R03** - Formatação do campo “Telefone”

O campo “Telefone” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo (##)####.####

**R04** - Formatação do campo “Telefone Responsável”

O campo “Telefone Responsável” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo (##)####.####

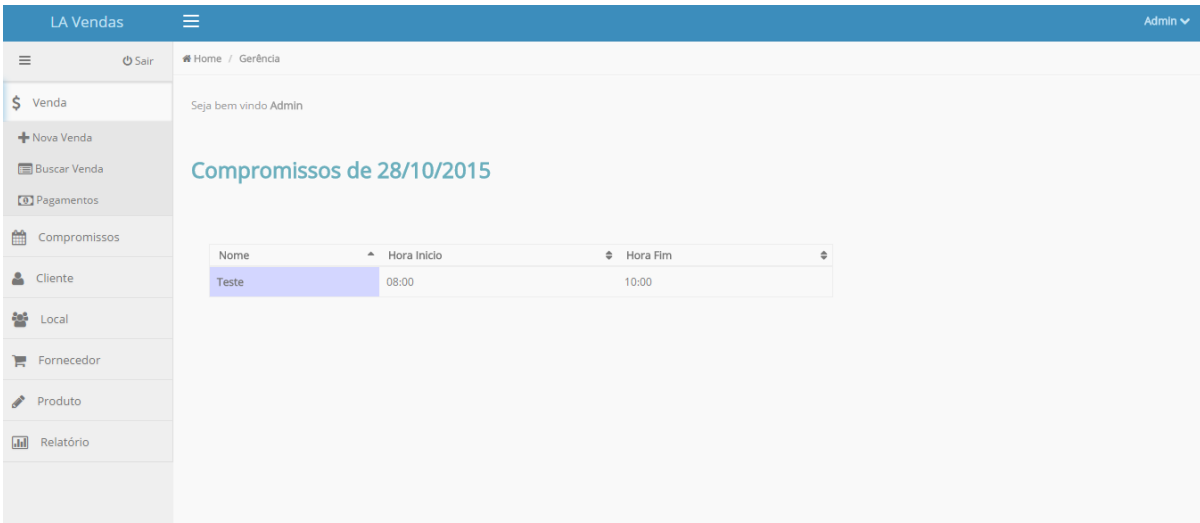
**R05** - Para a opção de busca é possível utilizar todos os campos presentes na tabela.

**R06** – O sistema deve concatenar juntamente com a mensagem de erro qual campo não foi preenchido corretamente.

**R07** – O sistema deve carregar inicialmente a tabela com todos os locais do sistema.

## Data View

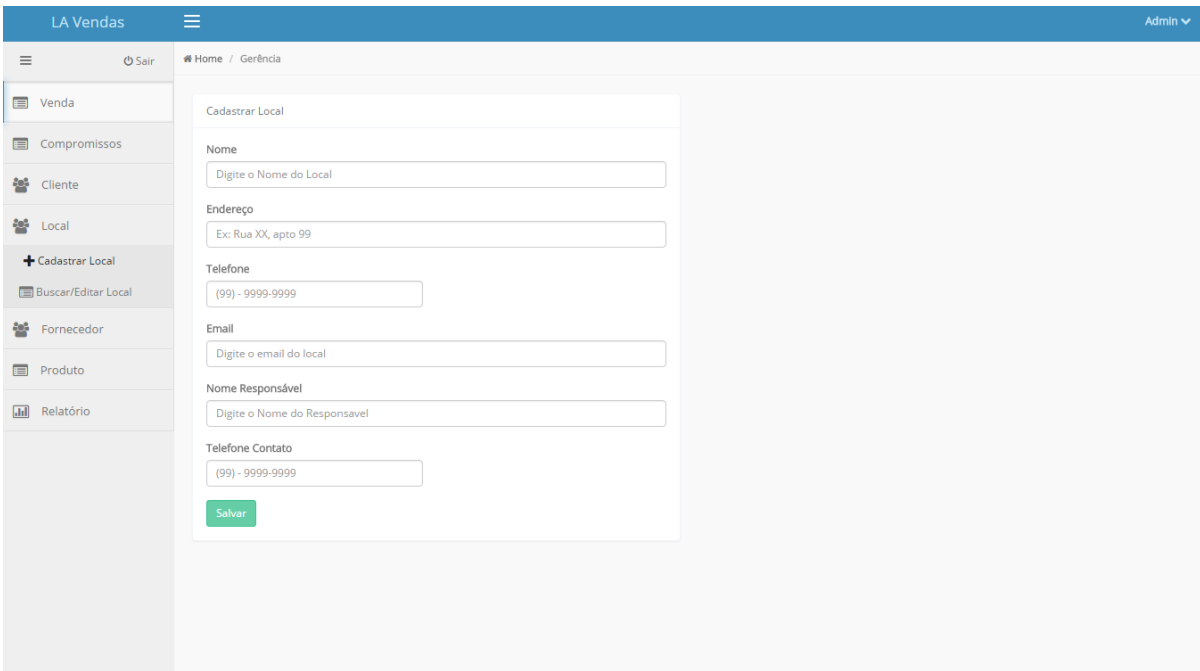
### DV01 – Tela Principal do Sistema – Menu



The screenshot shows the main interface of the 'LA Vendas' system. The top navigation bar includes the system name 'LA Vendas', a menu icon, and the user name 'Admin'. A sidebar on the left contains various menu items: Venda, Nova Venda, Buscar Venda, Pagamentos, Compromissos, Cliente, Local, Fornecedor, Produto, and Relatório. The main content area displays a welcome message 'Seja bem vindo Admin' and a section titled 'Compromissos de 28/10/2015'. Below this title is a table with columns for 'Nome', 'Hora Inicio', and 'Hora Fim'. A single row is visible with the name 'Teste', a start time of '08:00', and an end time of '10:00'.

Nome	Hora Inicio	Hora Fim
Teste	08:00	10:00

### DV02 – Tela Cadastrar Local



The screenshot shows the 'Cadastrar Local' form within the 'LA Vendas' system. The form is titled 'Cadastrar Local' and contains several input fields for user information: 'Nome' (with a placeholder 'Digite o Nome do Local'), 'Endereço' (with a placeholder 'Ex: Rua XX, apto 99'), 'Telefone' (with a placeholder '(99) - 9999-9999'), 'Email' (with a placeholder 'Digite o email do local'), 'Nome Responsável' (with a placeholder 'Digite o Nome do Responsavel'), and 'Telefone Contato' (with a placeholder '(99) - 9999-9999'). A green 'Salvar' button is located at the bottom of the form. The sidebar on the left is visible, with 'Cadastrar Local' highlighted.

## DV03 – Tela Pesquisar Local

LA Vendas

Admin

Sair Home / Gerência

Consultar Locais

Mostrando 10 registros

Procurar...

Nome	Endereço	Email	Telefone	Nome Responsável	Telefone Responsável
Casas Bahia	Rua sei lá	casasbh@casasbh.com.br	(41) 3030-3030	João Sauro	(41) 9999-9999
Escola Belich	Rua Natal, 7890	escolabelich@escola.com.br	(41) 1234-6790	João da Escola	(41) 1234-6791
HSBC	Av. Kennedy	hsbc@hsbc.com.br	(41) 3333-3333	Roberto Romero	(41) 9999-9999

Mostrando 1 até 3 de 3 registros

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

## DV04 – Tela Editar Local

LA Vendas

Admin

Sair Home / Gerência

Editar Local

Editar dados

Nome: Casas Bahia

Endereço: Rua sei lá

Telefone: (41) 3030-3030

Email: casasbh@casasbh.com.br

Nome Responsável: João Sauro

Telefone Contato: (41) 9999-9999

Editar Dados

## UC004 – MANTER PRODUTOS

### Descrição

Este use case serve para alterar, cadastrar e pesquisar produtos no Sistema.

### Atores

#### Ator primário

Usuário (Vendedora)

#### Ator secundário

Não se aplica.

### Pré-Condições

Este use case pode iniciar somente se:

1. O usuário estiver autenticado no Sistema. (UC01).

### Pós-Condições

Após o fim deste use case o Sistema poderá:

1. Ter cadastrado um produto no Sistema.
2. Ter pesquisado um produto no Sistema.
3. Ter alterado os dados de um produto no Sistema.

### Fluxo Principal

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Produto”. (DV01)
2. O usuário clica no botão “Cadastrar Produto”; (A01) (A02) (A03) (A04)
3. O Sistema carrega a lista de fornecedores para combo-box.
4. O sistema apresenta a tela; (DV02)
5. O sistema carrega a máscara do campo “Valor”; (R03)
6. O usuário preenche os campos que julgar necessário;
7. O usuário aciona o botão “Salvar”; (A01) (A02) (A03) (A04) (R02)
8. O sistema consiste os dados; (E01) (E02)

9. O sistema salva os dados no banco de dados;
10. O sistema recarrega a tela com os campos vazios e mensagem; (M02)
11. O use case é finalizado.

### Fluxos alternativos

**A01** – O usuário aciona o botão “Sair”:

1. O sistema encaminha ao UC001 - Realizar Login.

**A02** – O usuário aciona o link “Admin” na parte superior da tela:

1. O usuário aciona o botão “Sair”:
2. O sistema encaminha ao UC001 – Realizar Login.

**A03** – O usuário deseja pesquisar um produto:

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Produto”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Buscar/Editar Produto”; (A01) (A02) (A04)
3. O sistema apresenta a tela; (DV03)
4. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada; (R06)
5. O usuário digita no campo de “Pesquisar” acima da tabela os dados que julgar necessário; (R04)
6. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada;
7. O use case é finalizado.

**A04** – O usuário deseja editar um produto:

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Produto”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Buscar/Editar Produto”; (A01) (A02) (A03)
3. O sistema apresenta a tela; (DV03)
4. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada; (R06)
5. O usuário digita no campo de “Pesquisar” acima da tabela os dados que julgar necessário; (R04)
6. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada;
7. O usuário clica no ícone de edição referente ao produto desejado;
8. O sistema carrega os dados do produto selecionado;

9. O sistema apresenta a tela; (DV04)
10. O sistema carrega a máscara do campo “Valor”; (R03)
11. O usuário edita os campos que julgar necessário;
12. O usuário aciona o botão “Editar Dados”; (R01)
13. O sistema consiste os dados; (E01) (E02)
14. O sistema salva os dados no banco de dados;
15. O sistema apresenta a tela de Pesquisar Produto com a tabela atualizada e apresenta mensagem; (DV03) (M02)
16. O use case é finalizado.

**A05** – O usuário aciona o botão “Venda”:

1. O sistema encaminha ao UC006 – Manter Vendas

**A06** – O usuário aciona o botão “Compromissos”:

1. O sistema encaminha ao UC005 – Manter Compromissos

**A07** – O usuário aciona o botão “Cliente”:

1. O sistema encaminha ao UC002 – Manter Contatos

**A08** – O usuário aciona o botão “Fornecedor”:

1. O sistema encaminha ao UC002 – Manter Contatos

**A09** – O usuário aciona o botão “Local”:

1. O sistema encaminha ao UC003 – Manter Local

**A10** – O usuário aciona o botão “Relatorio”:

1. O sistema encaminha ao UC008 – Gerar Relatórios

### **Fluxos de Exceção**

**E01** – Existem campos que não foram preenchidos corretamente (M01)  
(R01) (R02)

**E02** – Erro ao manter produto. (M03) (M04)

## Mensagens

**M01** – “Campos de preenchimento obrigatório + (Campos)”. (R06)

**M02** – “Dados salvos com sucesso”.

**M03** - “Erro ao salvar”.

**M04** – “Erro ao alterar”

## Regras de negócio

**R01** - Validação dos campos para atualização de dados do produto.

Campo de preenchimento obrigatório: “Descrição do Produto”, “Fornecedor”, "valor" e “Quantidade”;

**R02** - Validação dos campos para salvar novo produto

Campo de preenchimento obrigatório: “Descrição do Produto”, “Fornecedor”, "valor" e “Quantidade”;

**R03** - Formatação do campo “Valor”

O campo “Valor” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo #####.##

**R04** - Para a opção de busca é possível utilizar todos os campos presentes na tabela.

**R05** – O sistema deve concatenar juntamente com a mensagem de erro qual campo não foi preenchido corretamente.

**R06** – O sistema deve carregar inicialmente a tabela com todos os produtos do sistema.

## Data View

### DV01 – Tela Principal do Sistema – Menu

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Sair

Seja bem vindo Admin

### Compromissos de 28/10/2015

Nome	Hora Inicio	Hora Fim
Teste	08:00	10:00

### DV02 – Tela Cadastrar Produto

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Sair

#### Cadastrar Produto

Descrição do Produto

Fornecedor

Valor

Quantidade

## DV03 – Tela Buscar Produto

LA Vendas

Home / Gerência

Consultar Produtos

Mostrando 10 registros

Procurar...

Descrição	Valor	Fornecedor	Quantidade
Brinco de Ouro	200,00	Amarelo Joias	2
Corrente Roxa	1.800,00	Roxo Joias	2
Pulseira Prata Fina	28,00	Azul Joias	4

Mostrando 1 até 3 de 3 registros

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

## DV04 – Tela Editar Produto

LA Vendas

Home / Gerência

Editar Produto

Editar dados

Descrição do Produto

Brinco de Ouro

Fornecedor

Amarelo Joias

Valor

200,00

Quantidade

2

Editar Dados

## UC005 – MANTER COMPROMISSOS

### Descrição

Este use case serve para alterar, cadastrar, pesquisar e excluir compromissos no Sistema.

### Atores

#### Ator primário

Usuário (Vendedora)

#### Ator secundário

Não se aplica.

### Pré-Condições

Este use case pode iniciar somente se:

1. O usuário estiver autenticado no Sistema. (UC01).

### Pós-Condições

Após o fim deste use case o Sistema poderá:

1. Ter cadastrado um compromisso no Sistema.
2. Ter pesquisado um compromisso no Sistema.
3. Ter alterado os dados de um compromisso no Sistema.
4. Ter excluído um compromisso no Sistema

### Fluxo Principal

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Compromisso”. (DV01)
2. O usuário clica no botão “Novo Compromisso”; (A01) (A02) (A03) (A04) (A05)
3. O sistema apresenta a tela; (DV02)
4. O sistema carrega a máscara do campo “Data”; (R03)
5. O sistema carrega a máscara do campo “Hora Início”; (R04)

6. O sistema carrega a máscara do campo “Hora Fim”; (R05)
7. O usuário preenche os campos que julgar necessário;
8. O usuário aciona o botão “Salvar”; (A01) (A02) (A03) (A04) (A05) (R02)
9. O sistema consiste os dados; (E01) (E02)
10. O sistema salva os dados no banco de dados;
11. O sistema recarrega a tela com os campos vazios e mensagem; (M02)
12. O use case é finalizado.

### Fluxos alternativos

**A01** – O usuário aciona o botão “Sair”:

1. O sistema encaminha ao UC001 - Realizar Login.

**A02** – O usuário aciona o link “Admin” na parte superior da tela:

1. O usuário aciona o botão “Sair”:
2. O sistema encaminha ao UC001 – Realizar Login.

**A03** – O usuário deseja pesquisar um compromisso:

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Compromisso”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Compromissos”; (A01) (A02) (A04) (A05)
3. O sistema apresenta a tela; (DV03)
4. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada; (R08)
5. O usuário digita no campo de “Pesquisar” acima da tabela os dados que julgar necessário; (R06)
6. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada;
7. O use case é finalizado.

**A04** – O usuário deseja editar um compromisso:

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Compromisso”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Compromissos”; (A01) (A02) (A03) (A05)
3. O sistema apresenta a tela; (DV03)
4. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada; (R08)

5. O usuário digita no campo de “Pesquisar” acima da tabela os dados que julgar necessário; (R06)
6. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada;
7. O usuário clica no ícone de edição referente ao compromisso desejado;
8. O sistema carrega os dados do compromisso selecionado;
9. O sistema apresenta a tela; (DV04)
10. O sistema carrega a máscara do campo “Data”; (R03)
11. O sistema carrega a máscara do campo “Hora Início”; (R04)
12. O sistema carrega a máscara do campo “Hora Fim”; (R05)
13. O usuário preenche os campos que julgar necessário;
14. O usuário aciona o botão “Editar Dados”; (R01)
15. O sistema consiste os dados; (E01) (E02)
16. O sistema salva os dados no banco de dados;
17. O sistema apresenta a tela de Pesquisar Compromisso com a tabela atualizada e apresenta mensagem; (DV03) (M02)
18. O use case é finalizado.

**A05** – O usuário deseja excluir um compromisso:

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Compromisso”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Compromissos”; (A01) (A02) (A03) (A04)
3. O sistema apresenta a tela; (DV03)
4. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada; (R08)
5. O usuário digita no campo de “Pesquisar” acima da tabela os dados que julgar necessário; (R06)
6. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada;
7. O usuário clica no ícone de exclusão referente ao compromisso desejado;
8. O sistema consiste os dados; (E02)
9. O sistema exclui os dados no banco de dados;
10. O sistema apresenta a tela de Pesquisar Compromisso com a tabela atualizada e apresenta mensagem; (DV03) (M06)
11. O use case é finalizado.

**A06** – O usuário aciona o botão “Venda”:

1. O sistema encaminha ao UC006 – Manter Vendas

**A07** – O usuário aciona o botão “Produto”:

1. O sistema encaminha ao UC004 – Manter Produtos

**A08** – O usuário aciona o botão “Cliente”:

1. O sistema encaminha ao UC002 – Manter Contatos

**A09** – O usuário aciona o botão “Fornecedor”:

1. O sistema encaminha ao UC002 – Manter Contatos

**A10** – O usuário aciona o botão “Local”:

1. O sistema encaminha ao UC003 – Manter Local

**A11** – O usuário aciona o botão “Relatorio”:

1. O sistema encaminha ao UC008 – Gerar Relatórios

### **Fluxos de Exceção**

**E01** – Existem campos que não foram preenchidos corretamente (M01) (R01) (R02)

**E02** – Erro ao manter compromisso. (M03) (M04) (M05)

**E03** – Erro ao manter compromisso.

### **Mensagens**

**M01** – “Campos de preenchimento obrigatório + (Campos)”. (R07)

**M02** – “Dados salvos com sucesso”.

**M03** - “Erro ao salvar”.

**M04** – “Erro ao alterar”

**M05** – “*Erro ao excluir*”

**M06** – “*Dados excluídos com sucesso*”.

### **Regras de negócio**

**R01** - Validação dos campos para atualização de dados do compromisso.

Campo de preenchimento obrigatório: “Compromisso”, “Data”, “Hora Início” e “Hora Fim”;

**R02** - Validação dos campos para salvar novo compromisso

Campo de preenchimento obrigatório: “Compromisso”, “Data”, “Hora Início” e “Hora Fim”;

**R03** - Formatação do campo “Data”

O campo “Data” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo dd/mm/aaaa.

**R04** - Formatação do campo “Hora Início”

O campo “Hora Início” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo hh:mm.

**R05** - Formatação do campo “Hora Fim”

O campo “Hora Fim” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo hh:mm.

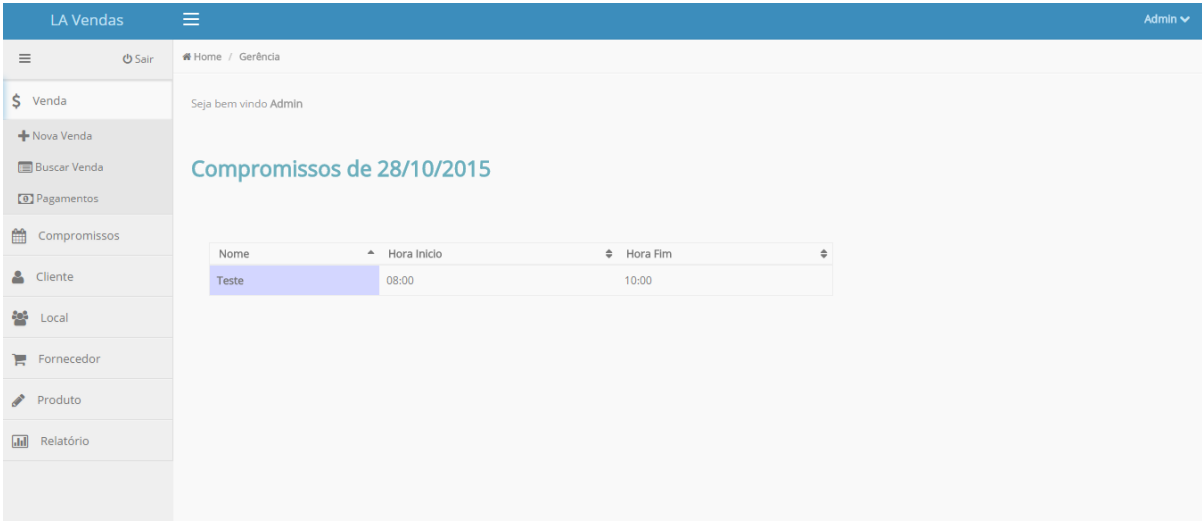
**R06** - Para a opção de busca é possível utilizar todos os campos presentes na tabela.

**R07** – O sistema deve concatenar juntamente com a mensagem de erro qual campo não foi preenchido corretamente.

**R08** – O sistema deve carregar inicialmente a tabela de busca apenas com os compromissos com maior ou igual ao dia corrente.

## Data View

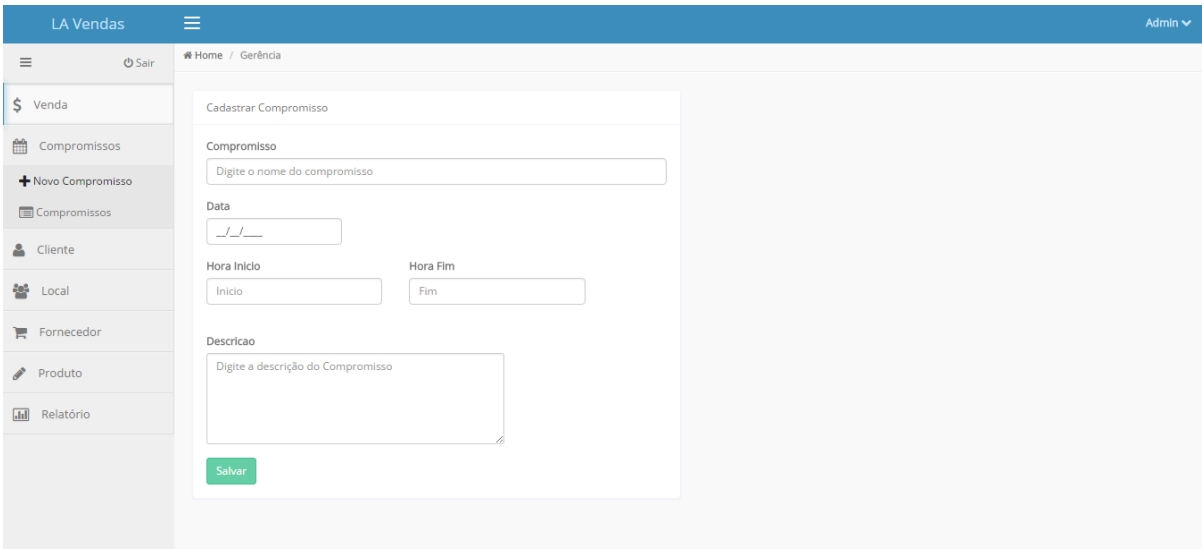
### DV01 – Tela Principal do Sistema – Menu



The screenshot displays the main interface of the LA Vendas system. The top navigation bar includes the system name 'LA Vendas', a user profile 'Admin', and a 'Sair' (Logout) button. A sidebar menu on the left lists various system functions: Venda, Nova Venda, Buscar Venda, Pagamentos, Compromissos, Cliente, Local, Fornecedor, Produto, and Relatório. The main content area shows a welcome message for 'Admin' and a section titled 'Compromissos de 28/10/2015'. Below this title is a table with three columns: 'Nome', 'Hora Inicio', and 'Hora Fim'. A single entry is visible in the table.

Nome	Hora Inicio	Hora Fim
Teste	08:00	10:00

### DV02 – Tela de Novo Compromisso



The screenshot shows the 'Cadastrar Compromisso' (Register Commitment) form within the LA Vendas system. The form is titled 'Cadastrar Compromisso' and contains several input fields: 'Compromisso' (with a placeholder 'Digite o nome do compromisso'), 'Data' (with a date picker), 'Hora Inicio' (with a placeholder 'Inicio'), 'Hora Fim' (with a placeholder 'Fim'), and 'Descricao' (with a placeholder 'Digite a descrição do Compromisso'). A green 'Salvar' (Save) button is located at the bottom of the form. The sidebar menu on the left is visible, with 'Compromissos' and 'Novo Compromisso' highlighted.

## DV03 – Tela Buscar Compromisso

LA Vendas

Admin

Sair Home / Gerência

Consultar Compromissos

Mostrando 10 registros

Procurar...

Nome	Data	Hora Inicio	Hora Fim
Entrega TCC	12/12/2015	08:00	17:00
Fazer relatório Venda	28/09/2015	20:00	23:00

Mostrando 1 até 2 de 2 registros

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

## DV04 – Tela Editar Compromisso

LA Vendas

Admin

Sair Home / Gerência

Consultar Compromissos

Mostrando 10 registros

Procurar...

Editar Compromisso

Editar dados

Compromisso

Entrega TCC

Data

12/12/2015

Hora Inicio

08:00

Hora Fim

17:00

Descricao

Apresentar TCC para o professor !

Editar Dados

## UC006 – MANTER VENDAS

### Descrição

Este use case serve para cadastrar, pesquisar e visualizar vendas no Sistema.

### Atores

#### Ator primário

Usuário (Vendedora)

#### Ator secundário

Não se aplica.

### Pré-Condições

Este use case pode iniciar somente se:

1. O usuário estiver autenticado no Sistema. (UC01).

### Pós-Condições

Após o fim deste use case o Sistema poderá:

1. Ter cadastrado uma venda no Sistema.
2. Ter pesquisado uma venda no Sistema.
3. Ter visualizado os dados de uma venda no Sistema.

### Fluxo Principal

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Venda”. (DV01)
2. O usuário clica no botão “Nova Venda”; (A01) (A02) (A04) (A05)
3. O sistema carrega a lista de clientes para combo-box.
4. O sistema carrega a lista de produtos para combo-box.
5. O sistema carrega a lista de formas de pagamento para combo-box.
6. O sistema apresenta a tela; (DV02)
7. O usuário seleciona o cliente na combo-box;
8. O usuário seleciona o produto na combo box; (R02)

9. O usuário determina a quantidade do produto;
10. O usuário clica no botão “Adicionar”; (R03) (E02)
11. O sistema atualiza a tabela de venda; (R04)
12. O sistema calcula valores (R05)
13. O usuário seleciona “A Prazo” na combo-box de forma de pagamento; (A03) (R06)
14. O usuário determina o número de parcelas; (R07)
15. O sistema calcula os valores de cada parcela; (R08)
16. O usuário aciona o botão “Salvar”; (A01) (A02) (A03) (A04) (R01)
17. O sistema consiste os dados; (E01) (E02)
18. O sistema salva os dados no banco de dados;
19. O sistema recarrega a tela com os campos vazios e mensagem; (M02)
20. O use case é finalizado.

### **Fluxos alternativos**

**A01** – O usuário aciona o botão “Sair”:

1. O sistema encaminha ao UC001 - Realizar Login.

**A02** – O usuário aciona o link “Admin” na parte superior da tela:

1. O usuário aciona o botão “Sair”:
2. O sistema encaminha ao UC001 – Realizar Login.

**A03** – O usuário realiza uma venda com forma de pagamento “A Vista”:

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Venda”. (DV01)
2. O usuário clica no botão “Nova Venda”; (A01) (A02) (A04) (A05)
3. O sistema carrega a lista de clientes para combo-box.
4. O sistema carrega a lista de produtos para combo-box.
5. O sistema carrega a lista de formas de pagamento para combo-box.
6. O sistema apresenta a tela; (DV02)
7. O usuário seleciona o cliente na combo-box;
8. O usuário seleciona o produto na combo box; (R02)
9. O usuário determina a quantidade do produto;
10. O usuário clica no botão “Adicionar”; (R03) (E02)

11. O sistema atualiza a tabela de venda; (R04)
12. O sistema calcula valores (R05)
13. O usuário seleciona “A Vista” na combo-box de forma de pagamento; (R06)
14. O usuário determina o número de parcelas; (R07)
15. O sistema calcula os valores de cada parcela; (R08)
16. O usuário aciona o botão “Salvar”; (A01) (A02) (A03) (A04) (R01)
17. O sistema consiste os dados; (E01) (E02)
18. O sistema salva os dados no banco de dados;
19. O sistema recarrega a tela com os campos vazios e mensagem; (M02)
20. O use case é finalizado.

**A04** – O usuário deseja pesquisar uma venda:

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Venda”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Buscar Venda”; (A01) (A02) (A03) (A05)
3. O sistema apresenta a tela; (DV03)
4. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada; (R10)
5. O usuário digita no campo de “Pesquisar” acima da tabela os dados que julgar necessário; (R11)
6. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada;
7. O use case é finalizado.

**A05** – O usuário deseja visualizar uma venda::

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Venda”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Buscar Venda”; (A01) (A02) (A03) (A05)
3. O sistema apresenta a tela; (DV03)
4. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada; (R10)
5. O usuário digita no campo de “Pesquisar” acima da tabela os dados que julgar necessário; (R11)
6. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada;
7. O usuário clica no ícone de visualização referente a venda desejada.
8. O sistema carrega os dados da venda selecionada;
9. O sistema apresenta a tela; (DV04) (R12)

10. O use case é finalizado.

**A06** – O usuário aciona o botão “Compromissos”:

1. O sistema encaminha ao UC005 – Manter Compromissos

**A07** – O usuário aciona o botão “Produto”:

1. O sistema encaminha ao UC004 – Manter Produtos

**A08** – O usuário aciona o botão “Cliente”:

1. O sistema encaminha ao UC002 – Manter Contatos

**A09** – O usuário aciona o botão “Fornecedor”:

1. O sistema encaminha ao UC002 – Manter Contatos

**A10** – O usuário aciona o botão “Local”:

1. O sistema encaminha ao UC003 – Manter Local

**A11** – O usuário aciona o botão “Relatorio”:

1. O sistema encaminha ao UC008 – Gerar Relatórios

### Fluxos de Exceção

**E01** – Existem campos que não foram preenchidos corretamente (M01) (R01)

**E02** – Erro ao manter venda. (M03) (M04) (M05) (R13)

### Mensagens

**M01** – “Campos de preenchimento obrigatório + (Campos)”. (R09)

**M02** – “Dados salvos com sucesso”.

**M03** - “Erro ao salvar”.

**M04** – “Selecione o produto ou a quantidade”

**M05** – “*Produto acima do Estoque: + (Campos)*”. “Estoque: + (Quantidade em estoque)” (R09)

### **Regras de negócio**

**R01** - Validação dos campos para salvar nova venda:

Campo de preenchimento obrigatório: “Cliente”, “Produto”, “Quantidade” e “Forma pagamento”;

**R02** – O usuário pode realizar esta operação quantas vezes achar necessário, podendo incluir na tabela de venda quantos produtos necessitar.

**R03** – O sistema deve validar caso o usuário não tenha selecionado o produto ou caso tenha deixado a quantidade em branco.

**R04** – A tabela de venda deve ser composta pelos campos: “ID” (produto), “Produto”, “Quantidade”, “Valor Unit.”, “Valor Total” (tabela) e um botão de exclusão de linha. O campo “valor Total” deve ser a multiplicação da “Quantidade” pelo “Valor Unit.”, isto se aplica a cada linha da tabela.

**R05** – O sistema deve atualizar o campo “Valor Total” (venda), toda vez que o usuário adicionar ou excluir uma linha na tabela de venda, o campo deve receber a soma de todos os “Valor Total” (tabela).

**R06** – Caso o usuário selecione “A Vista” o sistema deve manter a tela como esta e seguir o fluxo normal da venda, caso o usuário selecione “A Prazo” o sistema deve alterar a tela adicionando dois novos campos “Num. de Parcelas” e “Parcelamento”

**R07** – Caso o usuário tenha selecionado “ A Prazo”, é obrigatório o preenchimento do campo “Num. de Parcelas”.

**R08** – O sistema deve calcular automaticamente o campo “Parcelamento”, dividindo o campo “Valor Total” (venda) pelo campo “Num. de Parcelas”.

A formatação deve ser “Numero de parcelas x Valor de cada parcela”.  
Exemplo: 2 x 100.00.

**R09** – O sistema deve concatenar juntamente com a mensagem de erro qual campo não foi preenchido corretamente.

**R10** – O sistema deve carregar inicialmente a tabela com todas as vendas do sistema.

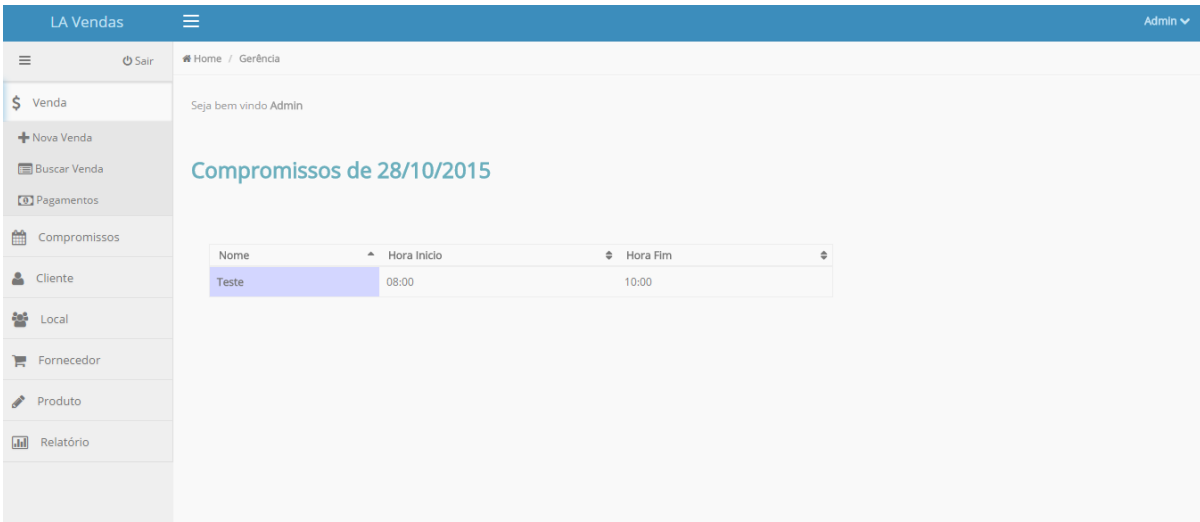
**R11** - Para a opção de busca é possível utilizar todos os campos presentes na tabela.

**R12** - Todos os campos na tela de visualizar venda devem estar desabilitados para edição.

**R13** – O sistema deve validar a quantidade de estoque para todos os produtos incluídos na tabela de venda e caso o estoque seja inferior informar ao usuário.

## Data View

### DV01 – Tela Principal do Sistema – Menu



The screenshot shows the main interface of the 'LA Vendas' system. The top navigation bar includes the system name 'LA Vendas' and a user profile 'Admin'. A sidebar on the left contains menu items: 'Venda', 'Nova Venda', 'Buscar Venda', 'Pagamentos', 'Compromissos', 'Cliente', 'Local', 'Fornecedor', 'Produto', and 'Relatório'. The main content area displays a welcome message 'Seja bem vindo Admin' and a section titled 'Compromissos de 28/10/2015'. Below this title is a table with columns for 'Nome', 'Hora Inicio', and 'Hora Fim'. A single row is visible with the name 'Teste', start time '08:00', and end time '10:00'.

Nome	Hora Inicio	Hora Fim
Teste	08:00	10:00

## DV02 – Tela Nova Venda

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Sair

Venda

- Nova Venda
- Buscar Venda
- Pagamentos
- Compromissos
- Cliente
- Local
- Fornecedor
- Produto
- Relatório

### Nova Venda

Cliente:

Produto:  Quantidade:  Adicionar

Id	Produto	Quantidade	Valor Unit.	Valor Total	Excluir
3	Brinco de Ouro	2	20.40	40.80	<input type="button" value="Excluir"/>

Valor Total:

Forma Pagamento:  Núm. de Parcelas:  Parcelamento:

## DV03 – Tela Buscar Venda

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Sair

Venda

- Nova Venda
- Buscar Venda
- Pagamentos
- Compromissos
- Cliente
- Local
- Fornecedor
- Produto
- Relatório

### Consultar Vendas

Mostrando  registros

Id	Cliente	Valor Total	Forma de Pagamento	Data	
1	Pedro do HSBC da Silva	18.0	A Prazo	24/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
2	Joao da Escola	18.9	A Prazo	24/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
3	Diego Vinicius Costa Siqueira	1.1	A Prazo	24/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
4	Diego Vinicius Costa Siqueira	10.0	A Vista	24/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
5	Diego Vinicius Costa Siqueira	2.0	A Vista	24/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
6	Joao da Escola	2.0	A Prazo	24/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
7	Diego Vinicius Costa Siqueira	12.0	A Vista	24/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
8	Diego Vinicius Costa Siqueira	22.0	A Vista	25/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
9	Diego Vinicius Costa Siqueira	81.6	A Prazo	31/08/2015	<input type="button" value="Editar"/>
10	Diego Vinicius Costa Siqueira	40.8	A Vista	01/09/2015	<input type="button" value="Editar"/>

Mostrando 1 até 10 de 25 registros

Primeiro | Anterior | 1 | 2 | 3 | Próximo | Último

## DV04 – Tela Visualizar Venda

The screenshot shows a web application interface for sales management. A modal window titled "Visualizar Venda" is open, displaying details for a specific sale. The background shows a sidebar with navigation options like "Nova Venda", "Buscar Venda", "Pagamentos", "Compromissos", "Cliente", "Local", "Fornecedor", "Produto", and "Relatório". The main area displays a list of sales records.

**Visualizar Venda**

Visualizar dados

Id venda: 1      Cliente: Pedro do HSBC da Silva

Produto	Quantidade
Brinco de Ouro	2

Valor Total: 18.0

Forma Pagamento: A Prazo

Mostrando 1 até 10 de 25 registros

Primeiro Anterior 1 2 3 Próximo Último

## UC007 – ATUALIZAR PAGAMENTOS

### Descrição

Este use case serve para atualizar e pesquisar pagamentos no Sistema.

### Atores

#### Ator primário

Usuário (Vendedora)

#### Ator secundário

Não se aplica.

### Pré-Condições

Este use case pode iniciar somente se:

1. O usuário estiver autenticado no Sistema. (UC01).

### Pós-Condições

Após o fim deste use case o Sistema poderá:

1. Ter pesquisado pagamentos de uma venda no Sistema.
2. Ter atualizado os pagamentos de uma venda no Sistema.

### Fluxo Principal

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Venda”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Pagamentos”; (A01) (A02) (A03)
3. O sistema apresenta a tela; (DV02)
4. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada; (R01)
5. O usuário digita no campo de “Pesquisar” acima da tabela os dados que julgar necessário; (R02)
6. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada;
7. O usuário clica no ícone de edição referente ao pagamento desejado;
8. O sistema carrega os dados do pagamento selecionado;

9. O sistema apresenta a tela; (DV03)
10. O usuário clica no ícone de atualização da parcela desejada. (R03)
11. O sistema consiste os dados; (E01)
12. O sistema salva os dados no banco de dados;
13. O sistema apresenta mensagem; (M01)
14. O use case é finalizado.

### **Fluxos alternativos**

**A01** – O usuário aciona o botão “Sair”:

1. O sistema encaminha ao UC001 - Realizar Login.

**A02** – O usuário aciona o link “Admin” na parte superior da tela:

1. O usuário aciona o botão “Sair”:
2. O sistema encaminha ao UC001 – Realizar Login.

**A03** – O usuário deseja pesquisar um pagamento:

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Venda”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Pagamentos”; (A01) (A02)
3. O sistema apresenta a tela; (DV02)
4. O sistema carrega a tela com a tabela de informações atualizada; (R01)
5. O usuário digita no campo de “Pesquisar” acima da tabela os dados que julgar necessário; (R02)
6. O use case é finalizado.

**A04** – O usuário aciona o botão “Compromissos”:

1. O sistema encaminha ao UC005 – Manter Compromissos

**A05** – O usuário aciona o botão “Produto”:

1. O sistema encaminha ao UC004 – Manter Produtos

**A06** – O usuário aciona o botão “Cliente”:

1. O sistema encaminha ao UC002 – Manter Contatos

**A07** – O usuário aciona o botão “Fornecedor”:

1. O sistema encaminha ao UC002 – Manter Contatos

**A08** – O usuário aciona o botão “Local”:

1. O sistema encaminha ao UC003 – Manter Local

**A09** – O usuário aciona o botão “Relatorio”:

1. O sistema encaminha ao UC008 – Gerar Relatórios

**A10** – O usuário aciona o botão “Nova Venda”:

1. O sistema encaminha ao UC006 – Manter Vendas

**A11** – O usuário aciona o botão “Buscar Venda”:

1. O sistema encaminha ao UC006 – Manter Vendas

### **Fluxos de Exceção**

**E01** – Erro ao atualizar pagamento. (M02)

### **Mensagens**

**M01** – “*Pagamentos atualizados com sucesso*”.

**M02** – “*Erro ao atualizar*”

### **Regras de negócio**

**R01** - O sistema deve carregar inicialmente a tabela de busca apenas com todos os pagamentos realizados, “Abertos” ou “Fechados”.

**R02** - Para a opção de busca é possível utilizar todos os campos presentes na tabela.

**R03** – Apenas para as parcelas em aberto deve ser possível atualização.

### **Data View**

## DV01 – Tela Principal do Sistema – Menu

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Seja bem vindo Admin

### Compromissos de 28/10/2015

Nome	Hora Inicio	Hora Fim
Teste	08:00	10:00

## DV02 – Tela Pesquisar Pagamentos

LA Vendas Admin

Home / Gerência

### Consultar Pagamentos

Mostrando 10 registros

Procurar...

Venda Id	Cliente	Parcelas	Data
68	Diego Vinicius Costa Siqueira	2	19/10/2015
69	Pedro do HSBC da Silva	4	19/10/2015
70	Joao da Escola	2	19/10/2015
71	Diego Vinicius Costa Siqueira	1	20/10/2015
72	Diego Vinicius Costa Siqueira	1	20/10/2015
73	Lucas Silva	8	20/10/2015

Mostrando 1 até 6 de 6 registros

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

## DV03 – Tela Atualizar Pagamentos



## UC008 – GERAR RELATÓRIOS

### Descrição

Este use case serve para gerar relatórios de controle.

### Atores

#### Ator primário

Usuário (Vendedora)

#### Ator secundário

Não se aplica.

### Pré-Condições

Este use case pode iniciar somente se:

1. O usuário estiver autenticado no Sistema. (UC01).

### Pós-Condições

Após o fim deste use case o Sistema poderá:

1. Ter gerado um relatório contendo vendas por data.
2. Ter gerado um relatório contendo vendas por cliente..

### Fluxo Principal

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Relatórios”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Vendas por Data”.
3. O sistema carrega a máscara do campo “Data Inicial”; (R01)
4. O sistema carrega a máscara do campo “Data Final”; (R01)
5. O sistema apresenta a tela; (DV02)
6. O sistema carrega tabela atualizada com vendas gerais. (R03)
7. O usuário preenche os campos “Data Inicial” e “Data Final”;
8. O usuário aciona o botão “Buscar” para visualizar as vendas que ocorreram na faixa de data escolhida; (A01) (A02) (A03)

9. O sistema consiste os dados; (E01)
10. O sistema atualiza a tabela de vendas.
11. O usuário clica no botão “Gerar PDF”.
12. O sistema retorna o relatório escolhido em uma nova aba do navegador.  
(E02) (DV03)
13. O use case é finalizado.

### **Fluxos alternativos**

**A01** – O usuário aciona o botão “Sair”:

2. O sistema encaminha ao UC001 - Realizar Login.

**A02** – O usuário aciona o link “Admin” na parte superior da tela:

3. O usuário aciona o botão “Sair”:
4. O sistema encaminha ao UC001 – Realizar Login.

**A03** – O usuário deseja gerar o relatório “Vendas por Cliente”:

1. O usuário seleciona no Menu a opção “Relatórios”; (DV01)
2. O usuário clica no botão “Vendas por Cliente”.
3. O sistema carrega a máscara do campo “CPF”; (R02)
4. O sistema carrega tabela atualizada com vendas gerais. (R03)
5. O sistema apresenta a tela; (DV04)
6. O usuário preenche o campo “CPF”;
7. O usuário aciona o botão “Buscar” para visualizar o cliente desejado;  
(A01) (A02)
8. O sistema consiste os dados; (E01)
9. O sistema atualiza a tabela de vendas. (R07)
10. O usuário clica no ícone “Gerar PDF”;
11. O sistema retorna o relatório escolhido em uma nova aba do navegador;  
(E02) (DV05)
12. O use case é finalizado.

**A04** – O usuário aciona o botão “Venda”:

1. O sistema encaminha ao UC006 – Manter Vendas

**A05** – O usuário aciona o botão “Compromissos”:

1. O sistema encaminha ao UC005 – Manter Compromissos

**A06** – O usuário aciona o botão “Cliente”:

1. O sistema encaminha ao UC002 – Manter Contatos

**A07** – O usuário aciona o botão “Local”:

1. O sistema encaminha ao UC003 – Manter Local

**A08** – O usuário aciona o botão “Fornecedor”:

1. O sistema encaminha ao UC002 – Manter Contatos

**A09** – O usuário aciona o botão “Produto”:

1. O sistema encaminha ao UC004 – Manter Produtos

### **Fluxos de Exceção**

**E01** – Existem campos que não foram preenchidos corretamente (M01)  
(R04) (M03)

**E02** – Erro ao gerar relatório. (M03)

### **Mensagens**

**M01** – “Campos de preenchimento obrigatório”.

**M02** – “Falha ao gerar relatório”

**M03** – “Campo preenchido incorretamente”

### **Regras de negócio**

**R01** - Formatação dos campos com formato data:

Os campos de data devem possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo dd/mm/aaaa.

### R02 - Formatação do campo CPF:

O campo “CPF” deve possuir a máscara de acordo com o seguinte modelo ###.###.###-##

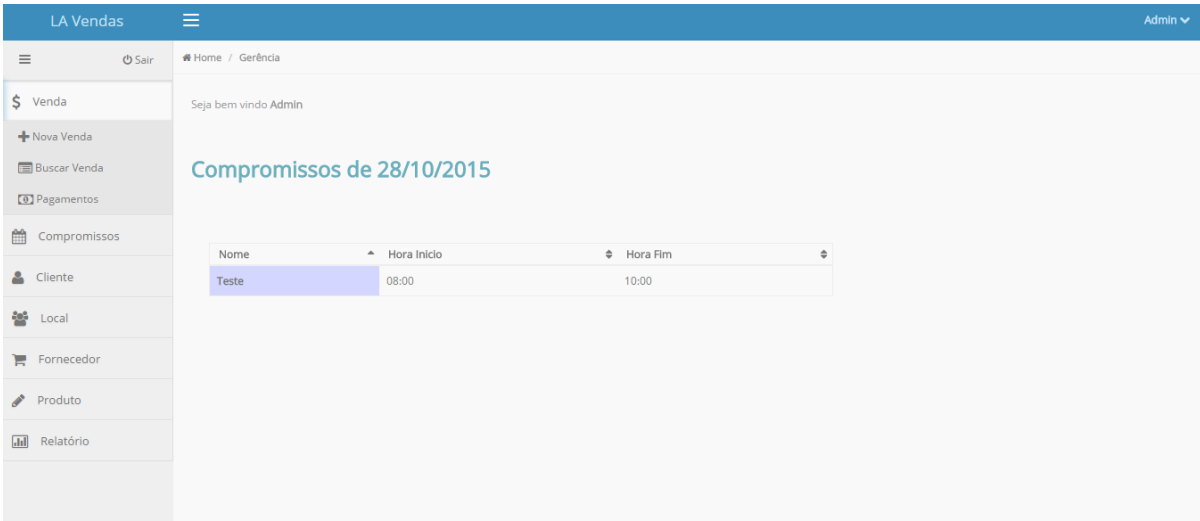
Exemplo: 062.762.599-18

R03 – A tabela inicial deve trazer todas as vendas do sistema.

R04 – Caso o usuário não preencha nenhum campo e clique em “Buscar”, o sistema deve carregar a tabela com todas as vendas.

## Data View

### DV01 – Tela Principal do Sistema – Menu



The screenshot shows the main interface of the 'LA Vendas' system. The top navigation bar is blue and contains the text 'LA Vendas' on the left and 'Admin' with a dropdown arrow on the right. Below this, there is a breadcrumb trail 'Home / Gerência' and a 'Sair' button. A sidebar on the left lists various menu items: 'Venda', 'Nova Venda', 'Buscar Venda', 'Pagamentos', 'Compromissos', 'Cliente', 'Local', 'Fornecedor', 'Produto', and 'Relatório'. The main content area displays a welcome message 'Seja bem vindo Admin' and a section titled 'Compromissos de 28/10/2015'. Below this title is a table with three columns: 'Nome', 'Hora Inicio', and 'Hora Fim'. The table contains one row with the value 'Teste' in the 'Nome' column, '08:00' in the 'Hora Inicio' column, and '10:00' in the 'Hora Fim' column.

Nome	Hora Inicio	Hora Fim
Teste	08:00	10:00

## DV02 – Tela Gerar Relatório – Venda por Data

LA Vendas Admin

Sair Home / Gerência

Venda  
Compromissos  
Cliente  
Local  
Fornecedor  
Produto  
Relatório  
Vendas por Data  
Vendas por Cliente

Data Inicial:  Data Final:  Buscar Gerar PDF

Relatório de Vendas

Mostrando 10 registros

Venda Id	Cliente	Valor Total	Forma de Pagamento	Local	Data
1	Pedro do HSBC da Silva	18.0	A Prazo	HSBC	24/08/2015
2	Joao da Escola	18.9	A Prazo	Escola Belich	24/08/2015
3	Diego Vinicius Costa Siqueira	1.1	A Prazo	Escola Belich	24/08/2015
4	Diego Vinicius Costa Siqueira	10.0	A Vista	Escola Belich	24/08/2015
5	Diego Vinicius Costa Siqueira	2.0	A Vista	Escola Belich	24/08/2015
6	Joao da Escola	2.0	A Prazo	Escola Belich	24/08/2015
7	Diego Vinicius Costa Siqueira	12.0	A Vista	Escola Belich	24/08/2015
8	Diego Vinicius Costa Siqueira	22.0	A Vista	Escola Belich	25/08/2015
9	Diego Vinicius Costa Siqueira	81.6	A Prazo	Escola Belich	31/08/2015
10	Diego Vinicius Costa Siqueira	40.8	A Vista	Escola Belich	01/09/2015

Mostrando 1 até 10 de 26 registros Primeiro Anterior 1 2 3 Próximo Último

## DV03 – Relatório – Venda por Data

## Relatorio Vendas por Data

## L.A VENDAS

01/09/15 00:32

Diego Vinicius Costa Siqueira

Valor Total: **40.8**Forma de Pagamento: **A Vista**Local: **Escola Belich**

01/09/15 00:34

Diego Vinicius Costa Siqueira

Valor Total: **81.6**Forma de Pagamento: **A Vista**Local: **Escola Belich**

01/09/15 01:13

Diego Vinicius Costa Siqueira

Valor Total: **122.4**Forma de Pagamento: **A Vista**Local: **Escola Belich**

## DV04 – Tela Gerar Relatório – Venda por Cliente

LA Vendas Admin

Home / Gerência

CPF:

Mostrando 10 registros

Procurar...

Venda Id	Cliente	Valor Total	Forma de Pagamento	Local	Data
2	Joao da Escola	18.9	A Prazo	Escola Belich	24/08/2015
6	Joao da Escola	2.0	A Prazo	Escola Belich	24/08/2015
21	Joao da Escola	367.2	A Prazo	Escola Belich	04/09/2015
23	Joao da Escola	40.8	A Prazo	Escola Belich	18/09/2015

Mostrando 1 até 4 de 4 registros

Primeiro | Anterior | 1 | Próximo | Último

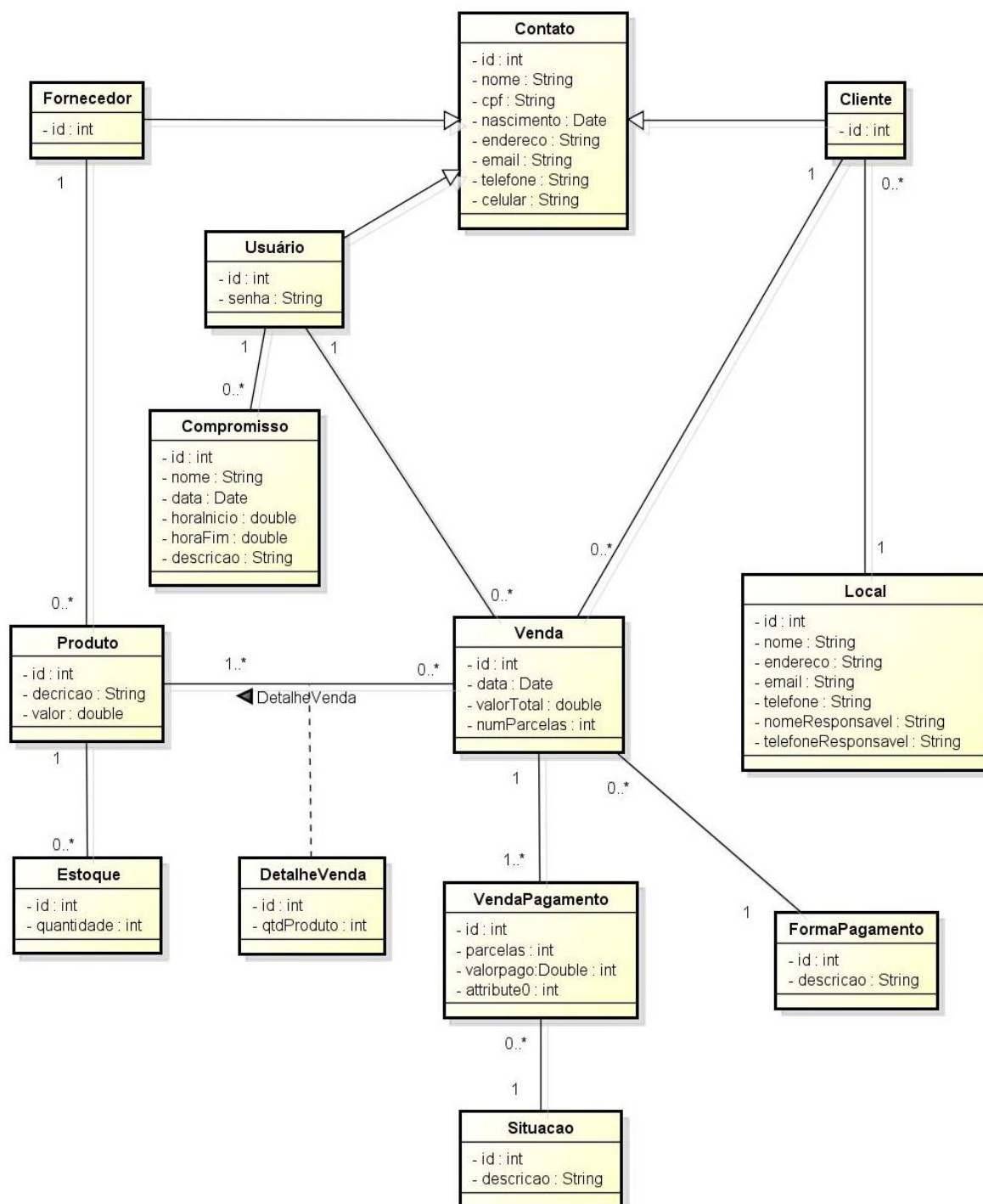
## DV05 – Relatório – Venda por Cliente

## Relatório Venda por Cliente

L.A VENDAS

Data/Hora venda	Cliente	Valor Total	Forma de Pagamento	Local
24/08/15 22:02	Joao da Escola	18.9	A Prazo	Escola Belich
24/08/15 22:35	Joao da Escola	2.0	A Prazo	Escola Belich
04/09/15 01:45	Joao da Escola	367.2	A Prazo	Escola Belich
18/09/15 00:38	Joao da Escola	40.8	A Prazo	Escola Belich

## 9 DIAGRAMA DE CLASSES COM ATRIBUTOS



## **10 CASOS DE USO**

### **10.1 MANTER VENDAS**

Onde a senhora Lucélia irá realizar a venda, na tela de venda deve haver escolha de produtos, apresentação de valores, forma de pagamento e etc., também será possível buscar e visualizar uma venda. Engloba também a funcionalidade de atualizar estoque, a partir de uma venda o sistema deve verificar a disponibilidade de produtos e dar baixa no estoque após uma venda.

### **10.2 MANTER CONTATOS**

Realizará as funções de cadastrar, buscar, visualizar e alterar os seguintes personagens do sistema: Clientes e Fornecedores.

### **10.3 MANTER PRODUTOS**

Este caso de uso tem a funcionalidade de cadastrar, buscar, visualizar e alterar um produto, e também possui a funcionalidade de atualização do estoque, toda vez que um produto for inserido ou atualizado o estoque deve refletir as mudanças realizadas.

### **10.4 MANTER LOCAL**

Realizará as funções de cadastrar, buscar, visualizar e alterar um local onde serão realizadas as vendas, que posteriormente será utilizado para cadastrar um novo cliente e também em uma venda.

### **10.5 MANTER COMPROMISSOS**

Utilizado pela vendedora para organizar seus compromissos diários, terá as funcionalidades de cadastro, busca, visualização e alteração.

### **10.6 ATUALIZAR PAGAMENTOS**

Onde o usuário poderá visualizar a situação dos pagamentos referentes as vendas realizadas, tanto para vendas “A Vista” ou “A Prazo”, para as vendas “A Prazo” será possível atualizar os pagamentos pendentes conforme a usuária receba os valores de seus clientes.

## 10.7 GERAR RELATÓRIOS

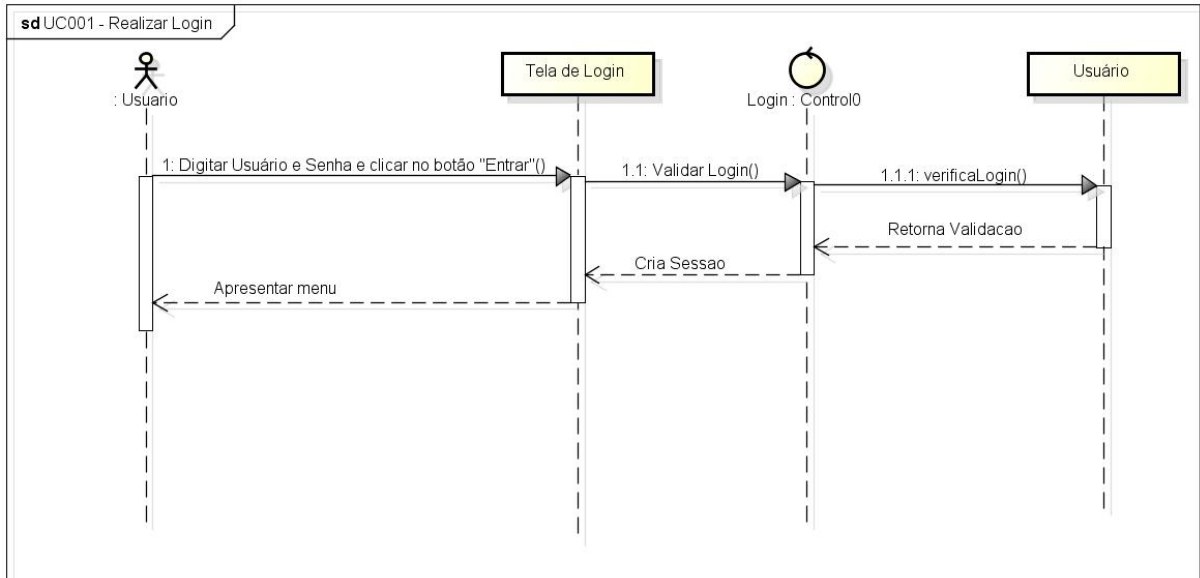
Esta funcionalidade permite ao usuário gerar relatórios sobre as vendas realizadas no sistema estão habilitados os relatórios de Vendas por Data e Vendas por Clientes.

## 10.8 REALIZAR LOGIN

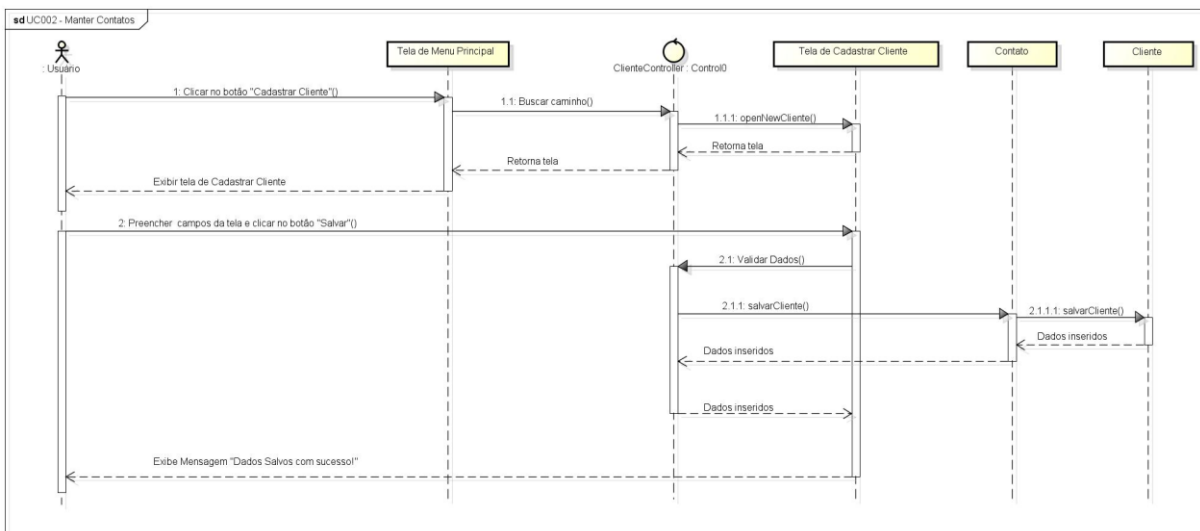
A partir deste caso de uso o usuário terá acesso ao sistema, é necessário possuir um nome de usuário e uma senha cadastrada no sistema para realizar o login.

## 11 DIAGRAMAS DE SEQUENCIA

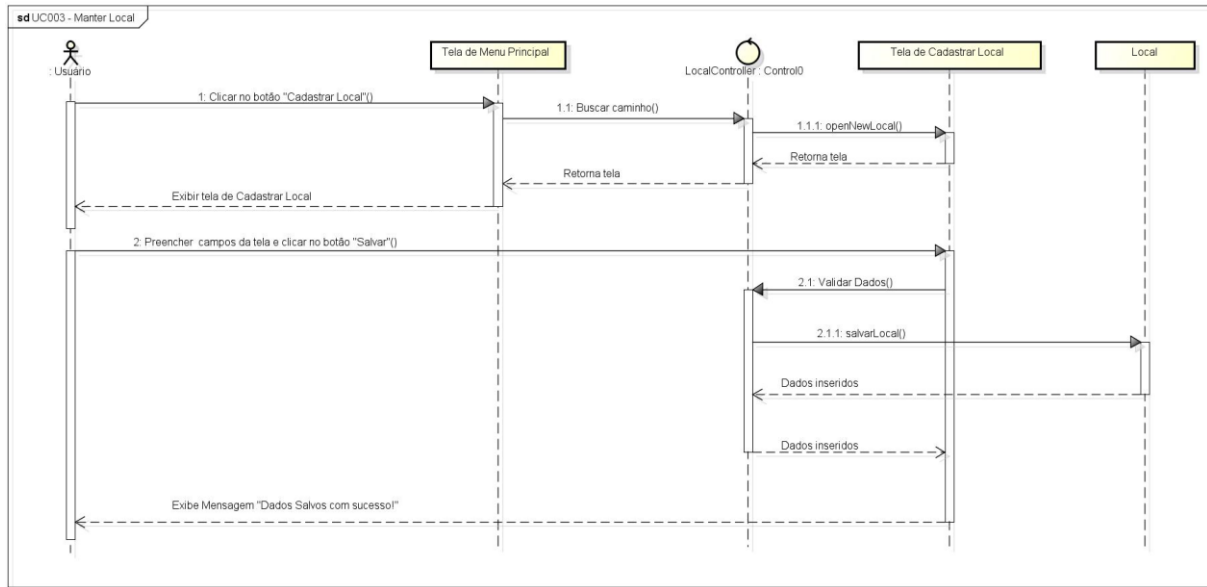
### 11.1 UC001 - REALIZAR LOGIN



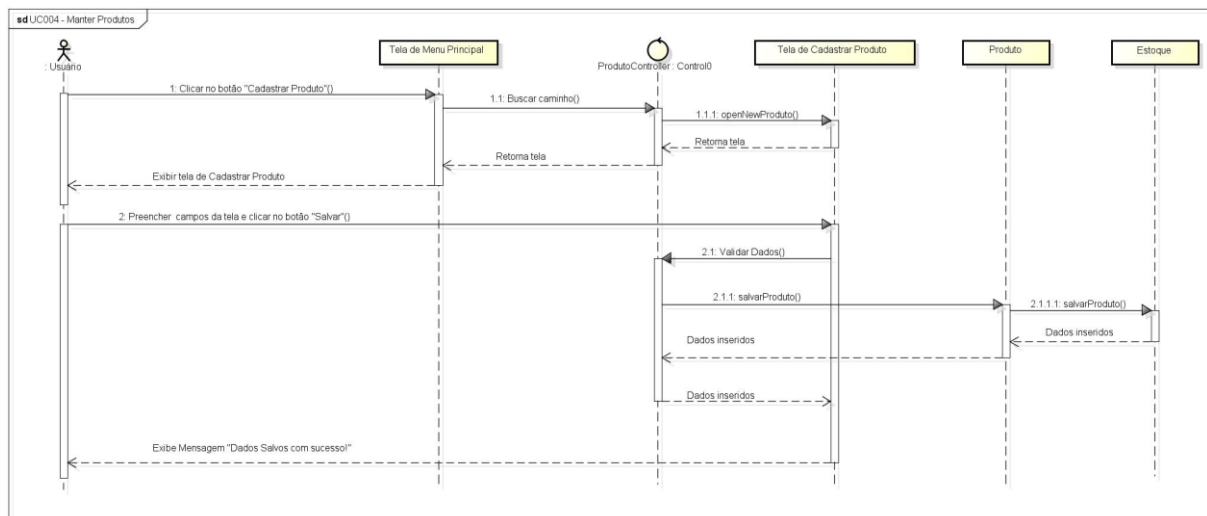
### 11.2 UC002 - MANTER CONTATOS



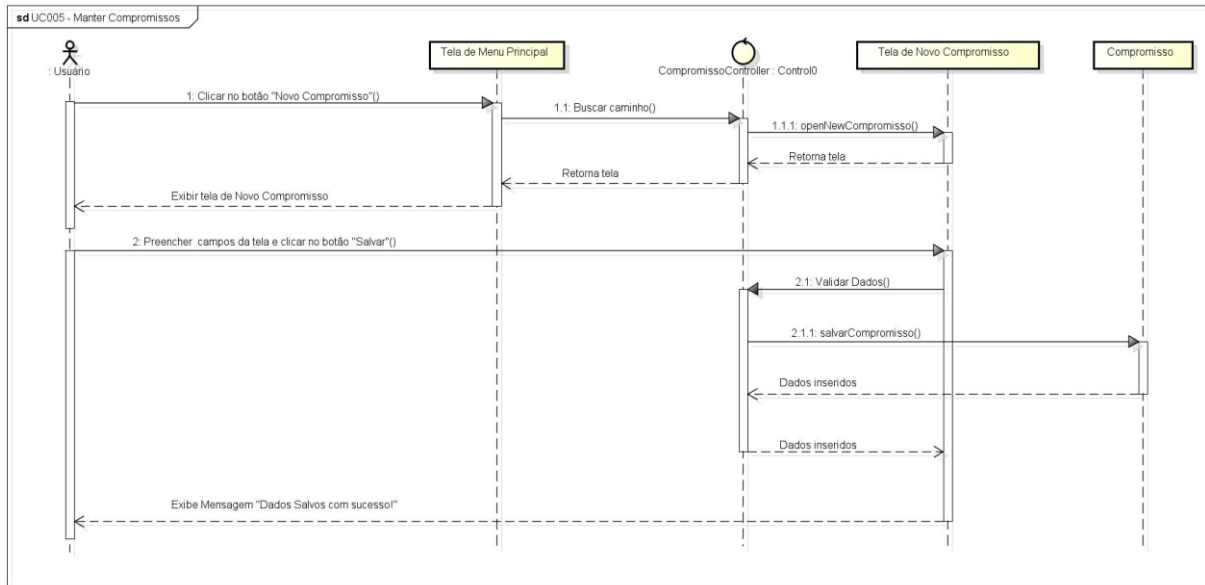
### 11.3 UC003 - MANTER LOCAL



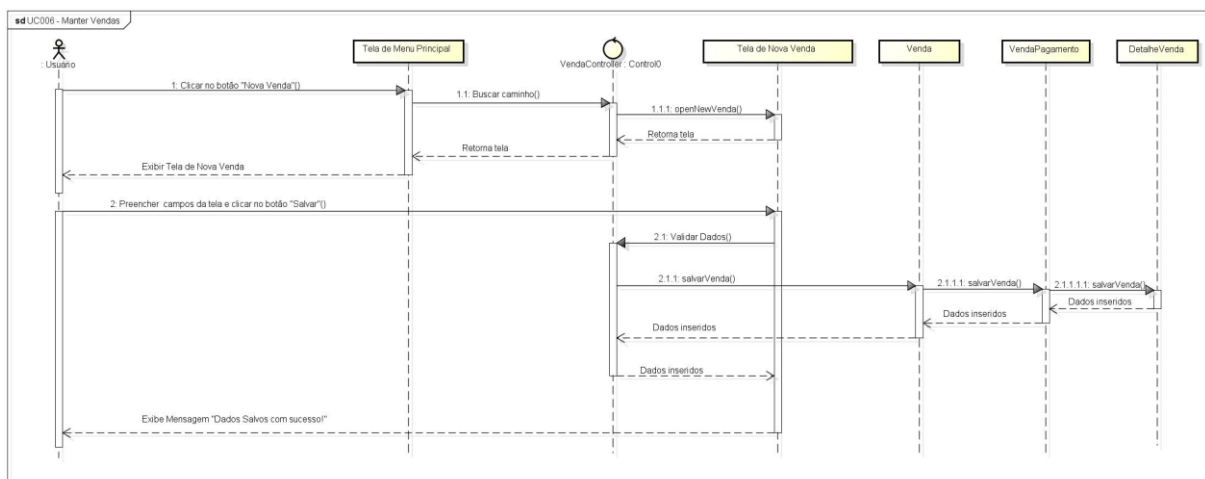
### 11.4 UC004 - MANTER PRODUTOS



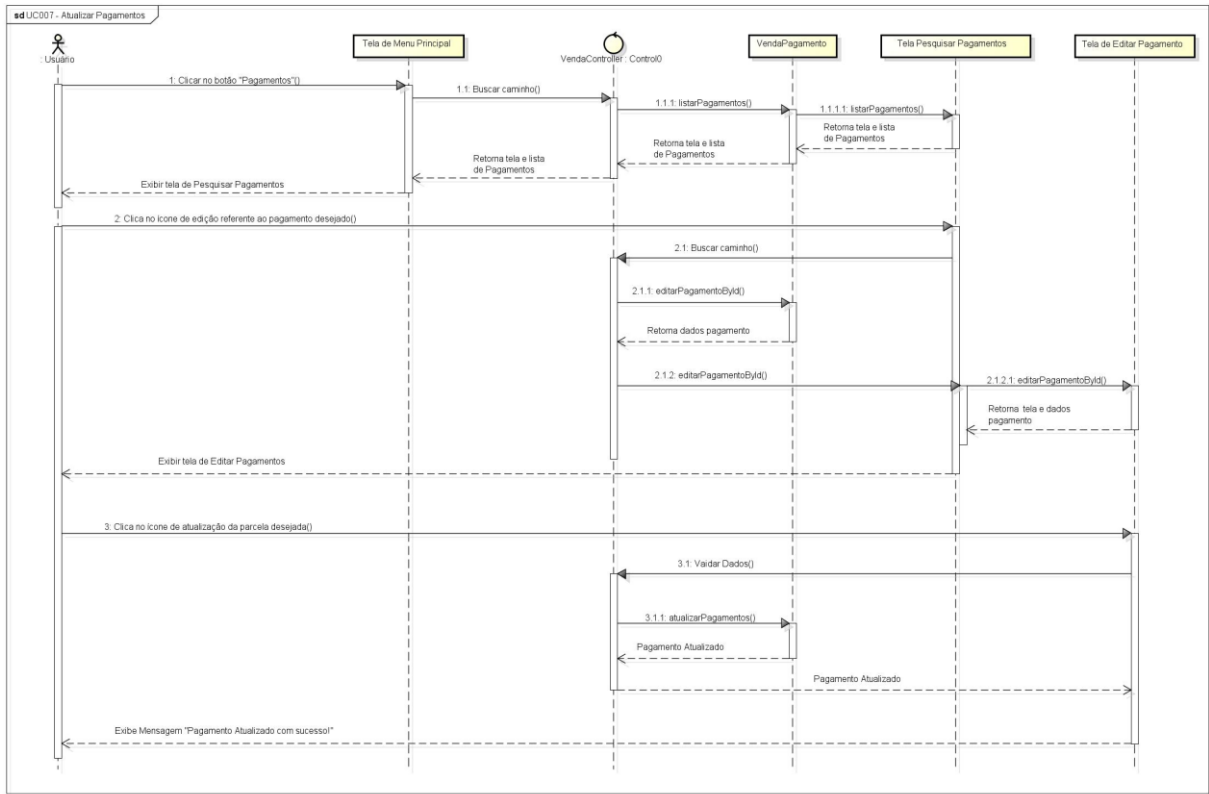
### 11.5 UC005 - MANTER COMPROMISSOS



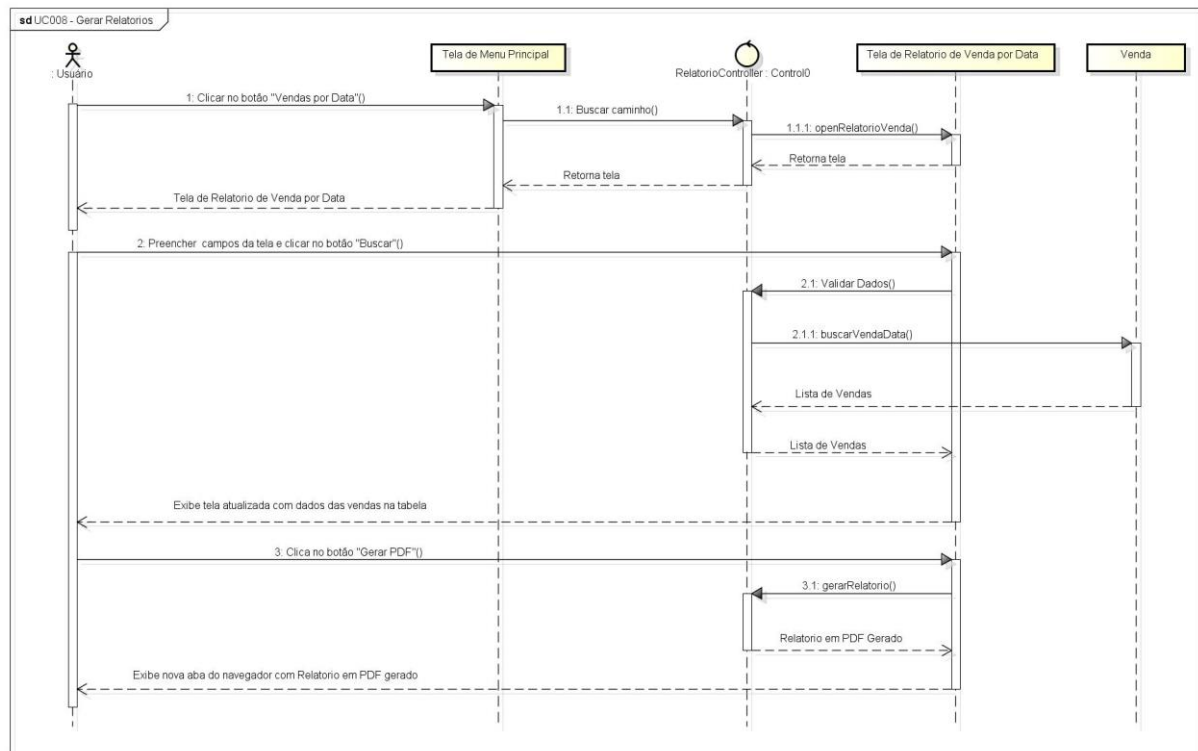
### 11.6 UC006 - MANTER VENDAS



### 11.7 UC007 - ATUALIZAR PAGAMENTOS

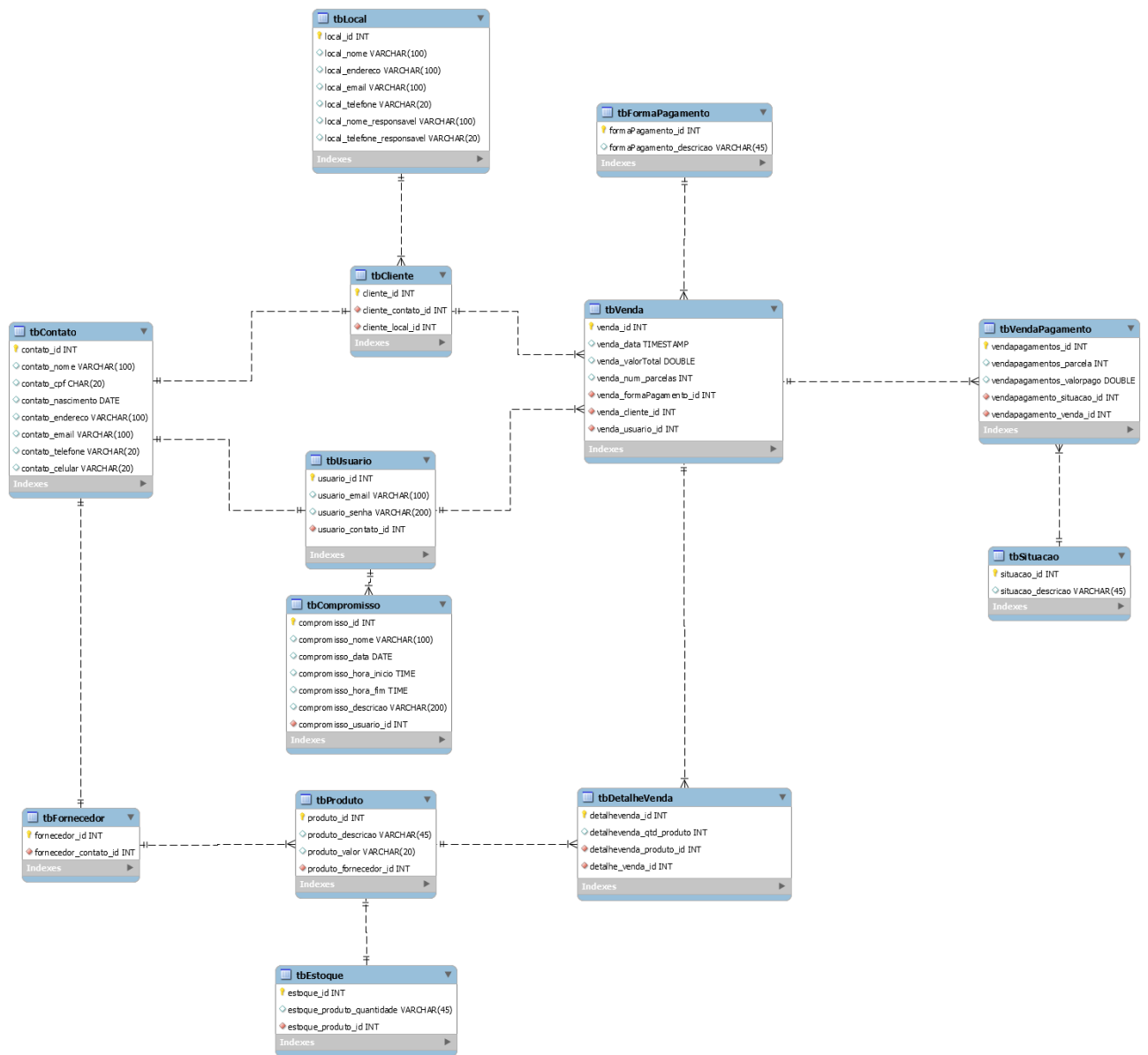


### 11.8 UC008 - GERAR RELATÓRIOS





### 13 MODELO FÍSICO DE DADOS – TABELAS DE BANCO DE DADOS



## 14 PLANO DE TESTES

### 14.1 REALIZAR LOGIN

<b>Use Case</b>	UC001 – Realizar Login
<b>Pré-Condições</b>	Não tem.
<b>Elaborador</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira
<b>Executor</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira
<b>Data de Elaboração</b>	26/10/2015
<b>Data de Execução</b>	30/10/2015

#### 14.1.1 Planejamento do teste

Os testes nesta etapa serão acondicionados através de 3 baterias, cada uma com um conjunto específico de lançamentos para que todas as combinações sejam contempladas e avaliadas.

#### 14.1.2 Bateria 0

Produzir todas as exceções previstas no Caso de Uso.

#### 14.1.3 Bateria 1

Confirmar se os campos se adequam aos valores que irão receber.

#### 14.1.4 Bateria 2

Confirmar se os botões atendem aos métodos que serão executados e desencadeiam a rotina de ações esperadas.

#### 14.1.5 Detalhamento das baterias

Nesta etapa será detalhado como deverá executado cada bateria, através de ações e informações pré-estabelecidas nesta etapa.

#### 14.1.6 Bateria 0 – produzir todas as exceções previstas no caso de uso.

**Caso de Teste 1.1** – Realizar a exceção de fluxo de Login, tentando se logar com senha e usuário inexistentes.

#### 14.1.7 Bateria 1 – confirmar se os campos se adequam aos valores que irão receber

**Caso de Teste 1.2** – O campo ‘Senha’ deverá ser formatado para não exibir o que for digitado.

#### 14.1.8 Bateria 2 – confirmar se os botões atendem aos métodos que serão executados e desencadeiam a rotina de ações esperadas.

**Caso de Teste 1.3** – Ao pressionar o botão ‘Entrar’, este deverá redirecionar o usuário para a tela principal do sistema.

## 14.2 MANTER CONTATOS

<b>Use Case</b>	UC002 – Manter Contatos
<b>Pré-Condições</b>	Não tem.
<b>Elaborador</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira
<b>Executor</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira
<b>Data de Elaboração</b>	26/10/2015
<b>Data de Execução</b>	30/10/2015

### 14.2.1 Planejamento do teste

Os testes nesta etapa serão acondicionados através de 2 bateria específica de lançamentos para que todas as combinações sejam contempladas e avaliadas.

### 14.2.2 Bateria 0

Produzir todas as exceções previstas no Caso de Uso, para Clientes

### 14.2.3 Bateria 1

Produzir todas as exceções previstas no Caso de Uso, para Fornecedores

#### 14.2.4 Detalhamento das baterias

Nesta etapa será detalhado como deverá executado cada bateria, através de ações e informações pré-estabelecidas nesta etapa.

#### 14.2.5 Bateria 0 – produzir todas as exceções previstas no caso de uso - clientes

**Caso de Teste 2.1** – Realizar a exceção de fluxo “Salvar Cliente” tentando incluir um novo cliente sem preencher os campos obrigatórios.

**Caso de Teste 2.2** – Realizar a exceção de fluxo “Salvar Cliente” tentando incluir um novo cliente com CPF inválido

**Caso de Teste 2.3** – Realizar a exceção de fluxo “Alterar Cliente” alterando os dados de um cliente e deixando os campos obrigatórios sem preenchimento.

#### 14.2.6 Bateria 1 – produzir todas as exceções previstas no caso de uso - fornecedores

**Caso de Teste 2.4** – Realizar a exceção de fluxo “Salvar Fornecedor” tentando incluir um novo cliente sem preencher os campos obrigatórios.

**Caso de Teste 2.5** – Realizar a exceção de fluxo “Alterar Fornecedor” alterando os dados de um cliente e deixando os campos obrigatórios sem preenchimento.

### 14.3 MANTER LOCAL

<b>Use Case</b>	UC003 – Manter Local
<b>Pré-Condições</b>	Não tem.
<b>Elaborador</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira
<b>Executor</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira
<b>Data de Elaboração</b>	26/10/2015
<b>Data de Execução</b>	30/10/2015

#### 14.3.1 Planejamento do teste

Os testes nesta etapa serão acondicionados através de 3 bateria específica de lançamentos para que todas as combinações sejam contempladas e avaliadas.

#### 14.3.2 Bateria 0

Produzir todas as exceções previstas no Caso de Uso.

#### 14.3.3 Bateria 1

Confirmar se os filtros da tabela de busca estão apresentando os resultados corretamente.

#### 14.3.4 Bateria 2

Confirmar se o fluxo após atualização de dados direciona corretamente

#### 14.3.5 Detalhamento das baterias

Nesta etapa será detalhado como deverá executado cada bateria, através de ações e informações pré-estabelecidas nesta etapa.

#### 14.3.6 Bateria 0 – produzir todas as exceções previstas no caso de uso

**Caso de Teste 3.1** – Realizar a exceção de fluxo “Salvar Local” tentando incluir um novo local sem preencher os campos obrigatórios.

**Caso de Teste 3.2** – Realizar a exceção de fluxo “Alterar Local” alterando os dados de um local e deixando os campos obrigatórios sem preenchimento.

#### 14.3.7 Bateria 1 – confirmar se os filtros da tabela de busca estão apresentando os resultados corretamente.

**Caso de Teste 3.3** – Realizar busca utilizando todos os campos da tabela.

#### 14.3.8 Bateria 2 – confirmar se o fluxo após atualização de dados direciona corretamente

**Caso de Teste 3.4** – Atualizar dados de um local e verificar se a tabela de busca mostra os novos dados corretamente.

#### 14.4 MANTER PRODUTOS

<b>Use Case</b>	UC004 – Manter Produtos
<b>Pré-Condições</b>	Não tem.
<b>Elaborador</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira
<b>Executor</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira
<b>Data de Elaboração</b>	26/10/2015
<b>Data de Execução</b>	30/10/2015

##### 14.4.1 Planejamento do teste

Os testes nesta etapa serão acondicionados através de 2 bateria específica de lançamentos para que todas as combinações sejam contempladas e avaliadas.

##### 14.4.2 Bateria 0

Produzir todas as exceções previstas no Caso de Uso.

##### 14.4.3 Bateria 1

Confirmar se o fluxo após atualização de dados direciona corretamente, incluindo validação na tabela de Estoque.

#### 14.4.4 Detalhamento das baterias

Nesta etapa será detalhado como deverá executado cada bateria, através de ações e informações pré-estabelecidas nesta etapa.

#### 14.4.5 Bateria 0 – produzir todas as exceções previstas no caso de uso

**Caso de Teste 4.1** – Realizar a exceção de fluxo “Salvar Produto” tentando incluir um novo produto sem preencher os campos obrigatórios.

**Caso de Teste 4.2** – Realizar a exceção de fluxo “Alterar Produto” alterando os dados de um produto e deixando os campos obrigatórios sem preenchimento.

#### 14.4.6 Bateria 1 – confirmar se o fluxo após atualização de dados direciona corretamente

**Caso de Teste 4.3** – Atualizar dados de um produto e verificar se a tabela de busca mostra os novos dados corretamente.

**Caso de Teste 4.4** – Atualizar a quantidade de um produto e verificar na tabela de Estoque se o valor foi modificado corretamente.

## 14.5 MANTER COMPROMISSOS

<b>Use Case</b>	UC005 – Manter Compromissos
<b>Pré-Condições</b>	Não tem.
<b>Elaborador</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira
<b>Executor</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira
<b>Data de Elaboração</b>	26/10/2015
<b>Data de Execução</b>	30/10/2015

### 14.5.1 Planejamento do teste

Os testes nesta etapa serão acondicionados através de 3 bateria específica de lançamentos para que todas as combinações sejam contempladas e avaliadas.

### 14.5.2 Bateria 0

Produzir todas as exceções previstas no Caso de Uso.

### 14.5.3 Bateria 1

Confirmar se o fluxo após atualização de dados direciona corretamente, testar alteração e exclusão de um compromisso.

#### 14.5.4 Bateria 2

Validar filtro da tabela de busca, deve apresentar apenas compromissos com data igual ou posterior a data atual.

#### 14.5.5 Detalhamento das baterias

Nesta etapa será detalhado como deverá executado cada bateria, através de ações e informações pré-estabelecidas nesta etapa.

#### 14.5.6 Bateria 0 – produzir todas as exceções previstas no caso de uso

**Caso de Teste 5.1** – Realizar a exceção de fluxo “Salvar Compromisso” tentando incluir um novo compromisso sem preencher os campos obrigatórios.

**Caso de Teste 5.2** – Realizar a exceção de fluxo “Alterar Compromisso” alterando os dados de um compromisso e deixando os campos obrigatórios sem preenchimento.

#### 14.5.7 Bateria 1 – confirmar se o fluxo após atualização de dados direciona corretamente

**Caso de Teste 5.3** – Atualizar dados de um compromisso e verificar se a tabela de compromissos mostra os novos dados corretamente.

**14.5.8** Bateria 2 – validar filtro da tabela de busca, deve apresentar apenas compromissos com data igual ou posterior a data atual

**Caso de Teste 5.4** – Criar compromisso com data anterior a atual e validar se não aparecem na tabela de busca de compromissos.

## 14.6 MANTER VENDAS

<b>Use Case</b>	UC006 – Manter Vendas
<b>Pré-Condições</b>	Não tem.
<b>Elaborador</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira
<b>Executor</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira
<b>Data de Elaboração</b>	26/10/2015
<b>Data de Execução</b>	30/10/2015

### 14.6.1 Planejamento do teste

Os testes nesta etapa serão acondicionados através de 5 bateria específica de lançamentos para que todas as combinações sejam contempladas e avaliadas.

### 14.6.2 Bateria 0

Produzir todas as exceções previstas no Caso de Uso.

### 14.6.3 Bateria 1

Validar botões e opções na tela de nova venda.

#### 14.6.4 Bateria 2

Validar cálculos de valores na tela de nova venda.

#### 14.6.5 Bateria 3

Verificar se na tela de buscar é possível apenas visualizar uma venda, e se esta venda contém todos os produtos vendidos anteriormente.

#### 14.6.6 Bateria 4

Verificar se na tela de venda o sistema esta validando a quantidade de produto em estoque e informado ao usuário caso a quantidade seja inválida.

#### 14.6.7 Detalhamento das baterias

Nesta etapa será detalhado como deverá executado cada bateria, através de ações e informações pré-estabelecidas nesta etapa.

#### 14.6.8 Bateria 0 – produzir todas as exceções previstas no caso de uso

**Caso de Teste 6.1** – Realizar a exceção de fluxo “Salvar Venda” tentando incluir uma nova venda sem preencher os campos obrigatórios.

**14.6.9** Bateria 1 – validar botões e opções na tela de nova venda.

**Caso de Teste 6.2** – Testar botão “OK” que adiciona uma nova linha na tabela de produtos.

**Caso de Teste 6.3** – Testar botão “Excluir” que exclui uma linha na tabela de produtos.

**Caso de Teste 6.4** – Testar combo-box de “Forma de Pagamento” escolhendo “ A prazo”, com isso devem aparecer os campos “Num. de Parcelas” e “Parcelamento”.

**14.6.10** Bateria 2 – validar cálculos de valores na tela de nova venda

**Caso de Teste 6.5** – Validar “Valor Total” na tabela de venda, onde o calculo deve ser o valor unitário do produto x quantidade.

**Caso de Teste 6.6** – Validar “Valor Total” da venda, deve ser a soma de todas as linhas da tabela de venda.

**Caso de Teste 6.7** – Validar campo “Parcelamento”, deve ser o valor total da venda / número de parcelas.

**14.6.11** Bateria 3 – verificar se na tela de buscar é possível apenas visualizar uma venda, e se esta venda contém todos os produtos vendidos anteriormente

**Caso de Teste 6.8** – Verificar se ao selecionar uma venda na tela de busca todos os campos na tela de visualização estão desabilitados para edição.

**Caso de Teste 6.9** – Validar com a tabela de Detalhe Venda se todos os produtos da venda estão presentes na tela de visualização.

14.6.12 Bateria 4 – verificar se na tela de venda o sistema esta validando a quantidade de produto em estoque

**Caso de Teste 6.10** – Verificar ao salvar uma nova venda se o sistema valida na tabela de banco de dados Estoque a quantidade do produto e informa ao usuário caso seja inválida.

**Caso de Teste 6.11** – Verificar ao salvar uma venda se o sistema esta subtraindo corretamente a quantidade de um produto em estoque.

## 14.7 ATUALIZAR PAGAMENTOS

<b>Use Case</b>	UC007 – Atualizar Pagamentos
<b>Pré-Condições</b>	Não tem.
<b>Elaborador</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira
<b>Executor</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira
<b>Data de Elaboração</b>	26/10/2015
<b>Data de Execução</b>	30/10/2015

### 14.7.1 Planejamento do teste

Os testes nesta etapa serão acondicionados através de 3 bateria específica de lançamentos para que todas as combinações sejam contempladas e avaliadas.

### 14.7.2 Bateria 0

Validar se as vendas realizadas estão sendo visualizadas na tela de buscar pagamentos.

### 14.7.3 Bateria 1

Validar tela de editar pagamentos com a tabela Venda Pagamentos.

#### 14.7.4 Bateria 2

Verificar campos e botões na tela de editar pagamentos.

#### 14.7.5 Detalhamento das baterias

Nesta etapa será detalhado como deverá executado cada bateria, através de ações e informações pré-estabelecidas nesta etapa.

#### 14.7.6 Bateria 0 – validar se as vendas realizadas estão sendo visualizadas na tela de buscar pagamentos

**Caso de Teste 7.1** – Realizar uma venda “A vista” e uma venda “A Prazo” e validar se estar aparecem na tabela de buscar pagamentos independentemente de serem “A vista” ou “A prazo”

#### 14.7.7 Bateria 1 – validar tela de editar pagamentos com a tabela venda pagamentos.

**Caso de Teste 7.2** – Verificar se o número de parcelas apresentadas na tela de editar pagamentos esta correta conforma a tabela Venda Pagamentos.

#### 14.7.8 Bateria 2 – verificar campos e botões na tela de editar pagamentos.

**Caso de Teste 7.3** – Validar funcionamento dos botões de atualizar pagamentos na tela de editar pagamentos.

## 14.8 GERAR RELATÓRIOS

<b>Use Case</b>	UC008 – Gerar Relatórios
<b>Pré-Condições</b>	Não tem.
<b>Elaborador</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira
<b>Executor</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira
<b>Data de Elaboração</b>	26/10/2015
<b>Data de Execução</b>	30/10/2015

### 14.8.1 Planejamento do teste

Os testes nesta etapa serão acondicionados através de 4 bateria específica de lançamentos para que todas as combinações sejam contempladas e avaliadas.

### 14.8.2 Bateria 0

Validar buscas relatório Vendas por Data.

### 14.8.3 Bateria 1

Validar buscas relatório Vendas por Cliente.

#### 14.8.4 Bateria 2

Validar geração relatório Vendas por Data.

#### 14.8.5 Bateria 3

Validar geração relatório Vendas por Cliente.

#### 14.8.6 Detalhamento das baterias

Nesta etapa será detalhado como deverá executado cada bateria, através de ações e informações pré-estabelecidas nesta etapa.

#### 14.8.7 Bateria 0 – validar buscas relatório vendas por data.

**Caso de Teste 8.1** – Preencher campos de busca e validar se a tabela esta respeitando o range de datas escolhido.

#### 14.8.8 Bateria 1 – validar buscas relatório vendas por cliente

**Caso de Teste 8.2** – Preencher campo “CPF” e verificar se a tabela realizou o filtro corretamente.

14.8.9 Bateria 2 – validar geração relatório vendas por data.

**Caso de Teste 8.3** – Validar layout do relatório com o apresentado no use case UC008 – Gerar Relatórios.

14.8.10 Bateria 3 – validar geração relatório vendas por cliente.

**Caso de Teste 8.4** – Validar layout do relatório com o apresentado no use case UC008 – Gerar Relatórios.

## 15 CASOS DE TESTE

### 15.1 CASO DE TESTE – REALIZAR LOGIN

<b>Use Case</b>	UC001 – Realizar Login			
<b>Pré-Condições</b>	Não tem.			
<b>Elaborador</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira			
<b>Executor</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira			
<b>Data de Elaboração</b>	26/10/2015			
<b>Data de Execução</b>	30/10/2015			
<b>Nº</b>	<b>Pré-Condições</b>	<b>Entrada</b>	<b>Ação</b>	<b>Resultado Esperado</b>
1.1	Existir um usuário cadastrado no banco de dados	Usuário digita os campos de login e senha	Clicar no Botão “Entrar”	O sistema exibe a mensagem “Usuário e Senha inválidos”.
1.2	Não há.	Usuário digita o campo de senha	Validar	O sistema mostra o campo senha com caracteres não visíveis
1.3	Existir um usuário cadastrado no banco de dados	Usuário digita os campos de login e senha válidos	Clicar no Botão “Entrar”	O sistema deve redirecionar o usuário para a tela principal do sistema.

## 15.2 CASO DE TESTE – MANTER CONTATOS

<b>Use Case</b>	UC002 – Manter Contatos			
<b>Pré-Condições</b>	Não tem.			
<b>Elaborador</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira			
<b>Executor</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira			
<b>Data de Elaboração</b>	26/10/2015			
<b>Data de Execução</b>	30/10/2015			
<b>Nº</b>	<b>Pré-Condições</b>	<b>Entrada</b>	<b>Ação</b>	<b>Resultado Esperado</b>
2.1	Usuário estar logado e estar na tela de Novo Cliente	Usuário digita os campos e deixa CPF e Nome em branco	Clicar no Botão “Salvar”	O sistema exibe a mensagem “Por favor, preencha os seguintes campos: CPF e Nome”.
2.2	Usuário estar logado e estar na tela de Novo Cliente	Usuário digita o campo CPF com valor inválido	Validar	O sistema Altera a cor do campo pra vermelho e mostra a mensagem “CPF inválido”.
2.3	Usuário estar logado e estar na tela de Editar Cliente	Usuário Altera o campo Nome e Telefone deixando em branco	Clicar no Botão “Salvar”	O sistema exibe a mensagem “Por favor, preencha os seguintes campos: Nome e Telefone”.
2.4	Usuário estar logado e estar na tela de Novo Fornecedor	Usuário digita os campos e deixa Nome e telefone em branco	Clicar no Botão “Salvar”	O sistema exibe a mensagem “Por favor, preencha os seguintes campos: Nome e Telefone”.
2.5	Usuário estar logado e estar na tela de Editar Fornecedor	Usuário Altera o campo Nome e Telefone deixando em branco	Clicar no Botão “Salvar”	O sistema exibe a mensagem “Por favor, preencha os seguintes campos: Nome e Telefone”.

## 15.3 CASO DE TESTE – MANTER LOCAL

<b>Use Case</b>	UC003 – Manter Local			
<b>Pré-Condições</b>	Não tem.			
<b>Elaborador</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira			
<b>Executor</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira			
<b>Data de Elaboração</b>	26/10/2015			
<b>Data de Execução</b>	30/10/2015			
<b>Nº</b>	<b>Pré-Condições</b>	<b>Entrada</b>	<b>Ação</b>	<b>Resultado Esperado</b>
3.1	Usuário estar logado e estar na tela de Novo Local	Usuário digita os campos e deixa Nome e Endereço em branco	Clicar no Botão “Salvar”	O sistema exibe a mensagem “Favor Preencher os campos: Nome Local e Endereço completo”.
3.2	Usuário estar logado e estar na tela de Editar Local	Usuário Altera o campo Nome e Endereço deixando em branco	Clicar no Botão “Salvar”	O sistema exibe a mensagem “Favor Preencher os campos: Nome Local e Endereço completo”.
3.3	Usuário estar logado, estar na tela de Buscar Local e haver um local cadastrado no banco de dados	Usuário digita no campo de busca da tabela o nome de um local válido	Validar	O sistema atualiza a tabela conforme nome digitado no campo de busca.
3.4	Usuário estar logado, estar na tela de Editar Local e haver um local cadastrado no banco de dados	Usuário atualiza o nome de um local.	Clicar no Botão “Salvar”	O sistema retorna para a tela de Buscar Local com os dados do local atualizados.

## 15.4 CASO DE TESTE – MANTER PRODUTOS

<b>Use Case</b>	UC004 – Manter Produtos			
<b>Pré-Condições</b>	Não tem.			
<b>Elaborador</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira			
<b>Executor</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira			
<b>Data de Elaboração</b>	26/10/2015			
<b>Data de Execução</b>	30/10/2015			
<b>Nº</b>	<b>Pré-Condições</b>	<b>Entrada</b>	<b>Ação</b>	<b>Resultado Esperado</b>
4.1	Usuário estar logado e estar na tela de Novo Produto	Usuário digita os campos e deixa Fornecedor e Valor em branco	Clicar no Botão “Salvar”	O sistema exibe a mensagem “Por favor, preencha os seguintes campos: Valor, Selecione um Fornecedor”.
4.2	Usuário estar logado e estar na tela de Editar Produto	Usuário Altera o campo Descrição do Produto e Valor deixando em branco	Clicar no Botão “Salvar”	O sistema exibe a mensagem “Por favor, preencha os seguintes campos: Descrição, Valor”.
4.3	Usuário estar logado, estar na tela de Editar Produto e haver um produto cadastrado no banco de dados	Usuário atualiza o valor de um produto.	Clicar no Botão “Salvar”	O sistema retorna para a tela de Buscar Produto com os dados do produto atualizados.
4.4	Usuário estar logado, estar na tela de Editar Produto e haver um produto cadastrado no banco de dados	Usuário atualiza a quantidade de um produto.	Clicar no Botão “Salvar”	O sistema retorna para a tela de Buscar Produto com os dados da quantidade atualizados

## 15.5 CASO DE TESTE – MANTER COMPROMISSOS

<b>Use Case</b>	UC005 – Manter Compromissos			
<b>Pré-Condições</b>	Não tem.			
<b>Elaborador</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira			
<b>Executor</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira			
<b>Data de Elaboração</b>	26/10/2015			
<b>Data de Execução</b>	30/10/2015			
<b>Nº</b>	<b>Pré-Condições</b>	<b>Entrada</b>	<b>Ação</b>	<b>Resultado Esperado</b>
5.1	Usuário estar logado e estar na tela de Novo Compromisso	Usuário digita os campos e deixa Hora Inicio e Hora Fim em branco	Clicar no Botão “Salvar”	O sistema exibe a mensagem “Por favor, preencha os seguintes campos: Hora Inicio, Hora Fim”.
5.2	Usuário estar logado e estar na tela de Editar Compromisso	Usuário Altera o campo Compromisso deixando em branco	Clicar no Botão “Salvar”	O sistema exibe a mensagem “Por favor, preencha os seguintes campos: Nome Descrição”.
5.3	Usuário estar logado, estar na tela de Editar Compromisso e haver um compromisso cadastrado no banco de dados	Usuário atualiza a Hora Inicio e Hora Fim do Compromisso	Clicar no Botão “Salvar”	O sistema retorna para a tela de Buscar Compromissos com os dados do compromisso atualizados.
5.4	Usuário estar logado e estar na tela de Novo Compromisso	Usuário digita os campos com Data anterior ao dia atual.	Clicar no Botão “Salvar”	O sistema retorna para a tela de Buscar Compromissos e na tabela não aparece o compromisso cadastrado anteriormente.

## 15.6 CASO DE TESTE – MANTER VENDAS

<b>Use Case</b>	UC006 – Manter Vendas			
<b>Pré-Condições</b>	Não tem.			
<b>Elaborador</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira			
<b>Executor</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira			
<b>Data de Elaboração</b>	26/10/2015			
<b>Data de Execução</b>	30/10/2015			
<b>Nº</b>	<b>Pré-Condições</b>	<b>Entrada</b>	<b>Ação</b>	<b>Resultado Esperado</b>
<b>6.1</b>	Usuário estar logado e estar na tela de Nova Venda	Usuário digita os campos e deixa Cliente e Forma de Pagamento em branco	Clicar no Botão “Salvar”	O sistema exibe a mensagem “Por favor, preencha os seguintes campos: Cliente, Forma de Pagamento”.
<b>6.2</b>	Usuário estar logado e estar na tela de Nova Venda	Usuário seleciona um produto na combo-box.	Clicar no Botão “OK”	O sistema deve incluir uma nova linha na tabela de venda.
<b>6.3</b>	Usuário estar logado e estar na tela de Nova Venda	Usuário seleciona um produto na tabela de venda.	Clicar no Botão “Excluir”	O sistema deve excluir a linha selecionada da tabela de venda.
<b>6.4</b>	Usuário estar logado e estar na tela de Nova Venda	Usuário clica na combo-box Forma de Pagamento e seleciona A prazo.	Validar	O sistema deve abrir dois novos campos na tela Num. de Parcelas e Parcelamento.
<b>6.5</b>	Usuário estar logado e estar na tela de Nova Venda	Usuário inclui um produtos na tabela de venda, com quantidade 2.	Validar	O Sistema calcula o valor total deste produto, calculo: produto x quantidade.

6.6	Usuário estar logado e estar na tela de Nova Venda	Usuário inclui dois produtos na tabela de venda.	Validar	O Sistema calcula o valor total da venda no campo Valor Total, calculo: soma de todas as linhas da tabela de venda.
6.7	Usuário estar logado e estar na tela de Nova Venda	Usuário seleciona dois produtos e clica na combo-box Forma de Pagamento e seleciona A prazo e escolhe pagamento em 2 vezes.	Validar	O sistema deve realizar no campo Parcelamento o calculo: valor total da venda / número de parcelas.  Mascara: número de parcelas x valor parcela.
6.8	Usuário estar logado e estar na tela de Buscar Venda	Selecionar uma venda para visualização	Clicar no ícone de Visualização	O sistema deve abrir os dados da venda selecionada em uma modal, com todos os campos desabilitados para edição.
6.9	Usuário estar logado e estar na tela de Buscar Venda	Usuário cadastra uma venda com 2 produtos	Selecionar a venda realizada para visualização	O sistema deve apresentar na visualização da venda os mesmos produtos apresentados na hora de realização da venda.
6.10	Usuário estar logado e estar na tela de Nova Venda	Usuário realiza uma venda com um produto com quantidade igual a 100	Clicar no Botão "Salvar"	O sistema deve apresentar uma pop up com as informações de produto acima do estoque e informar também qual a quantidade deste produto esta disponível.
6.11	Usuário estar logado, estar na tela de Nova Venda e existir produto com quantidade pelo menos igual a 1 no banco de dados	Usuário realiza uma venda com um produto com quantidade igual a 1	Clicar no Botão "Salvar"	O sistema deve subtrair da quantidade disponível na tabela de banco de dados Estoque e liberar a venda.

## 15.7 CASO DE TESTE – ATUALIZAR PAGAMENTOS

<b>Use Case</b>	UC007 – Atualizar Pagamentos			
<b>Pré-Condições</b>	Não tem.			
<b>Elaborador</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira			
<b>Executor</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira			
<b>Data de Elaboração</b>	26/10/2015			
<b>Data de Execução</b>	30/10/2015			
<b>Nº</b>	<b>Pré-Condições</b>	<b>Entrada</b>	<b>Ação</b>	<b>Resultado Esperado</b>
7.1	Usuário estar logado e estar na tela de Buscar Pagamentos	Usuário cria duas vendas na tela de Nova Venda, uma A Vista e uma A Prazo.	Abrir tela de Buscar Pagamentos	O sistema deve ter cadastrado as duas vendas e mostrar na tabela de Buscar Pagamentos.
7.2	Não há.	Usuário cria uma venda A Prazo na tela de Nova Venda, com 2 parcelas.	Abrir banco de dados	O sistema deve ter salvo na tabela VendaPagamentos o mesmo numero de parcelas apresentada na hora de realizar a venda, no caso 2.
7.3	Usuário estar logado e estar na tela de Buscar Pagamentos	Usuário seleciona uma venda com parcelas em aberto para atualização.	Clicar no ícone de atualizar pagamentos	O sistema deve atualizar o pagamento selecionado e alterar o ícone mostrando que esta parcela foi paga.

## 15.8 CASO DE TESTE – GERAR RELATÓRIOS

<b>Use Case</b>	UC008 – Gerar Relatórios			
<b>Pré-Condições</b>	Não tem.			
<b>Elaborador</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira			
<b>Executor</b>	Diego Vinicius Costa Siqueira			
<b>Data de Elaboração</b>	26/10/2015			
<b>Data de Execução</b>	30/10/2015			
<b>Nº</b>	<b>Pré-Condições</b>	<b>Entrada</b>	<b>Ação</b>	<b>Resultado Esperado</b>
<b>8.1</b>	Usuário estar logado e estar na tela de gerar relatórios de venda por data	Usuário preenche os campos de data inicial e data final com datas válidas	Clicar no Botão “Buscar”	O sistema deve realizar a busca e alterar a tabela da tela mostrando as vendas referentes ao range escolhido.
<b>8.2</b>	Usuário estar logado e estar na tela de gerar relatórios de venda por cliente	Usuário preenche o campo CPF com valor válido cadastrado no sistema	Clicar no Botão “Buscar”	O sistema deve realizar a busca e alterar a tabela da tela mostrando as vendas para o cliente escolhido
<b>8.3</b>	Ter realizado o caso de teste 8.1	Não há	Clicar no Botão “Gerar PDF”	O sistema deve apresentar em uma nova tela o PDF referente a busca realizada e seguir o layout proposto no UC008 – Gerar Relatórios.
<b>8.4</b>	Ter realizado o caso de teste 8.2	Não há	Clicar no Botão “Gerar PDF”	O sistema deve apresentar em uma nova tela o PDF referente a busca realizada e seguir o layout proposto no UC008 – Gerar Relatórios.

## 16 LOG DE TESTES

### 16.1 CASO DE TESTE – REALIZAR LOGIN

Caso de Teste	Resultado
1.1	Executado com sucesso

Evidências:



Caso de Teste	Resultado
1.2	Executado com sucesso

Evidências:



Caso de Teste	Resultado
1.3	Executado com sucesso

Evidencias:



Bem vindo ao L.A Vendas

🔒 Login

Usuário

admin

Senha

...

Entrar

## 16.2 CASO DE TESTE – MANTER CONTATOS

Caso de Teste	Resultado
2.1	Executado com sucesso

## Evidencias:

A página em localhost:8084 diz:

Por favor, preencha os seguintes campos:

- CPF
- Nome

OK

teste@teste

Data Nascimento  
01/01/1990

Endereço completo  
Rua Teste

Telefone  
(41) 2878-2783

Celular  
(41) 1289-8192

Local  
Casas Bahia

Salvar

Caso de Teste	Resultado
2.2	Executado com sucesso

## Evidencias:

LA Vendas

Admin

Sair

Home / Gerência

Cadastrar Cliente

CPF: Digite um cpf válido

232.323.232-32

Nome  
Digite o Nome Completo

Email  
Digite o seu email

Data Nascimento  
\_/\_/\_\_\_

Endereço completo  
Ex: Rua XX, apto 99

Telefone  
(41) - 9999-9999

Celular  
(99) - 9999-9999

Caso de Teste	Resultado
2.3	Executado com sucesso

## Evidencias:

LA Vendas

Mostrando 10

Nome

Diego Vinicius Costa Siqueira

Joao da Escola

Lucas Silva

Pedro do HSBC da Silva

Mostrando 1 até 4 de 4 resultados

Editar dados

Por favor, preencha os seguintes campos:

- Nome
- Telefone

Impedir que esta página crie caixas de diálogo adicionais.

OK

CPF

068.188.059-

Nome

Digite o Nome

Email

diego@diego.com.br

Data Nascimento

09/09/2015

Endereço completo

Rua 123

Telefone

(99) - 9999-9999

Celular

(41) 5678-9054

Local

Escola Belich

Procurar...

Local

Escola Belich

Escola Belich

Casas Bahia

HSBC

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

Caso de Teste	Resultado
2.4	Executado com sucesso

## Evidencias:

LA Vendas

Home / Gerência

Cadastrar Fornecedor

Nome

Digite o Nome Completo

Email

teste@teste

Endereço completo

Rua Teste

Telefone

(41) - 9999-9999

Celular

(41) 2827-3872

Salvar

Por favor, preencha os seguintes campos:

- Nome
- Telefone

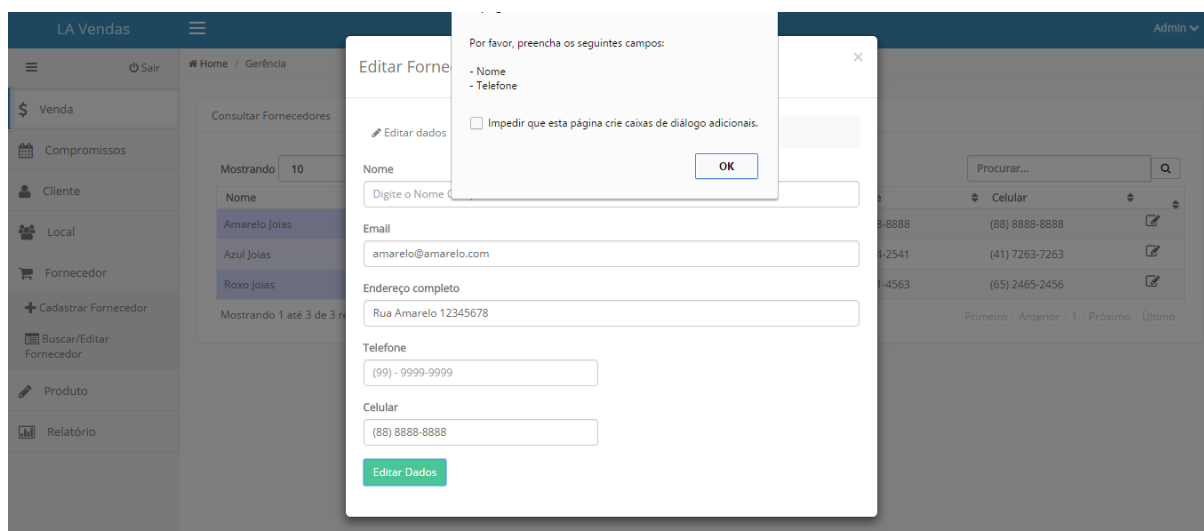
Impedir que esta página crie caixas de diálogo adicionais.

OK

Admin

Caso de Teste	Resultado
2.5	Executado com sucesso

## Evidencias:



## 16.3 CASO DE TESTE – MANTER LOCAL

Caso de Teste	Resultado
3.1	Executado com sucesso

## Evidencias:

LA Vendas

Home / Gerência

Cadastrar Local

Nome  
Digite o Nome do Local

Endereço  
Ex: Rua XX, apto 99

Telefone  
(14) 2541-5425

Email  
teste@teste

Nome Responsável  
Teste

Telefone Contato  
(41) 5245-1425

Salvar

Por favor, preencha os seguintes campos:  
- Nome Local  
- Endereço completo

Impedir que esta página crie caixas de diálogo adicionais.

OK

Caso de Teste	Resultado
3.2	Executado com sucesso

## Evidencias:

LA Vendas

Home / Gerência

Consultar Locais

Mostrando 10

Nome

Casas Bahia

Escola Belich

HSBC

Mostrando 1 até 3 de 3

Editar Local

Editar dados

Nome  
Digite o Nome

Endereço  
Digite o endereço do Local

Telefone  
(41) 3030-3030

Email  
casasbh@casasbh.com.br

Nome Responsável  
João Sauro

Telefone Contato  
(41) 2222-2222

Editar Dados

Por favor, preencha os seguintes campos:  
- Nome Local  
- Endereço completo

Impedir que esta página crie caixas de diálogo adicionais.

OK

Procurar...

Telefone Responsável

(41) 2222-2222

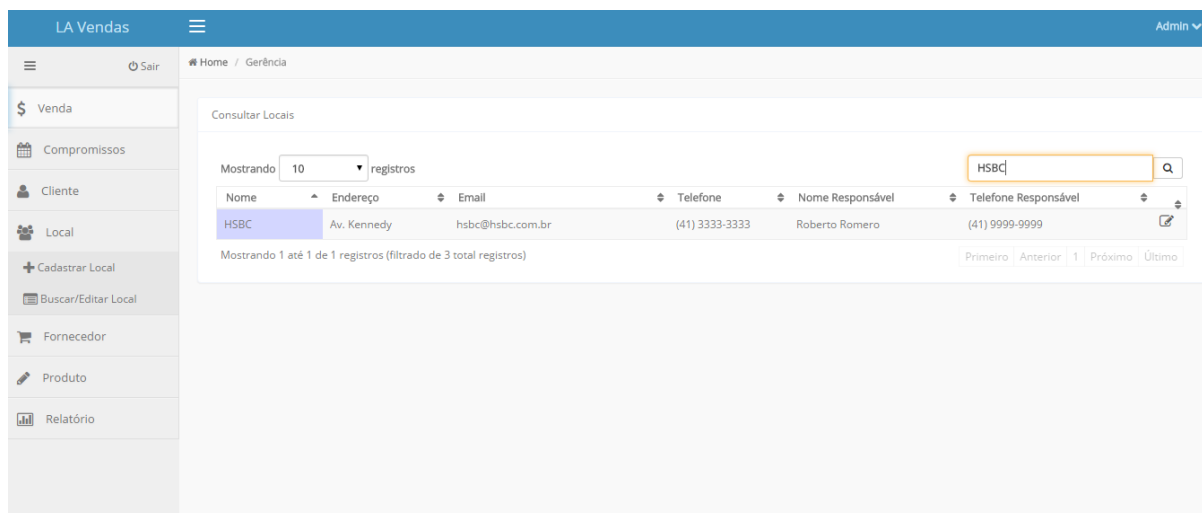
(41) 1234-6791

(41) 9999-9999

Primeira Anterior 1 Próxima Última

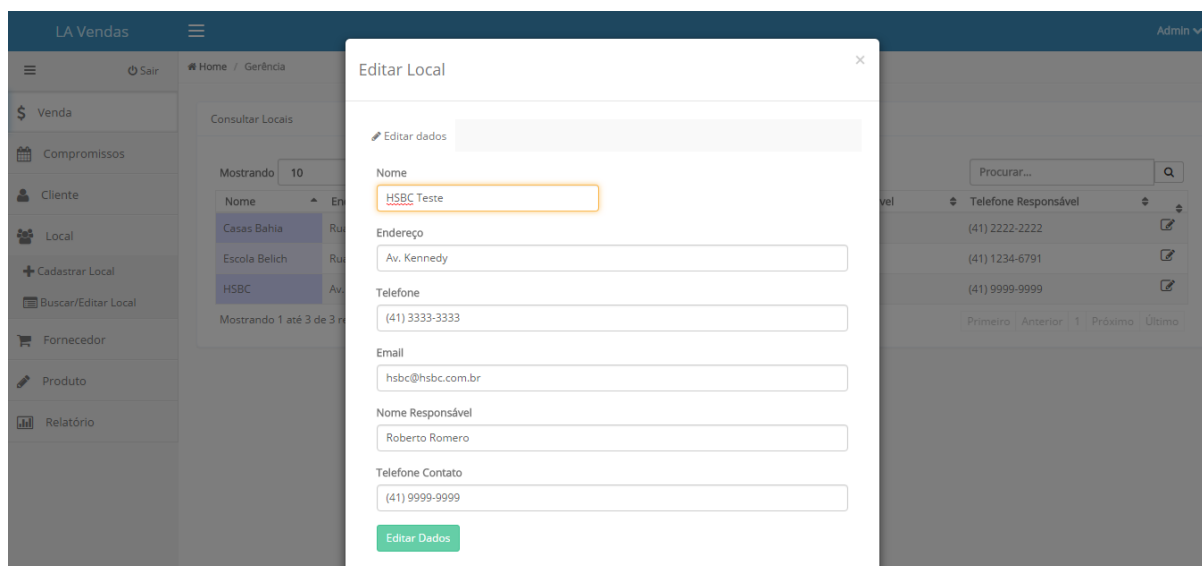
Caso de Teste	Resultado
3.3	Executado com sucesso

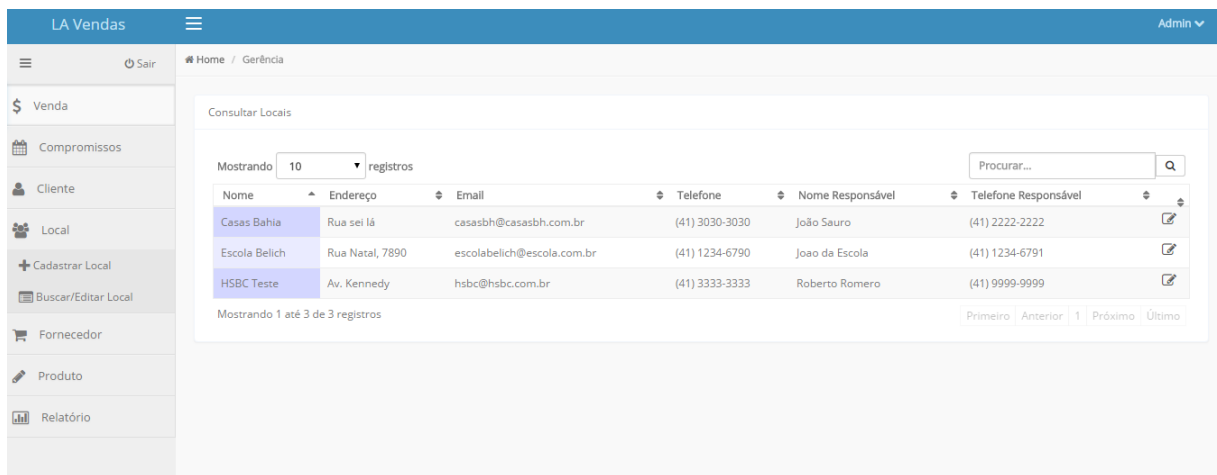
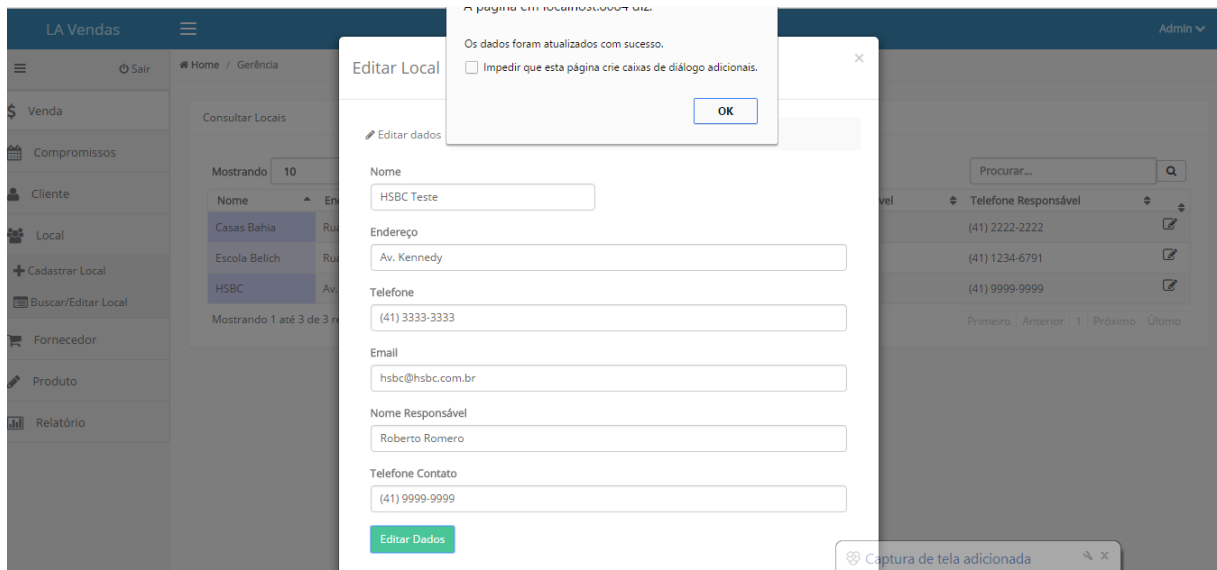
## Evidencias:



Caso de Teste	Resultado
3.4	Executado com sucesso

## Evidencias:

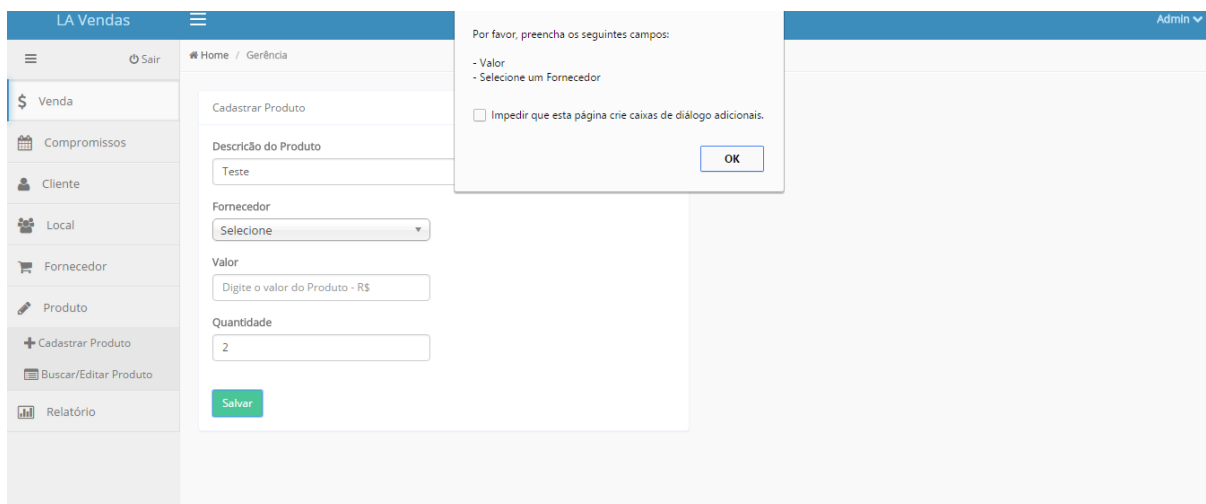




## 16.4 CASO DE TESTE – MANTER PRODUTOS

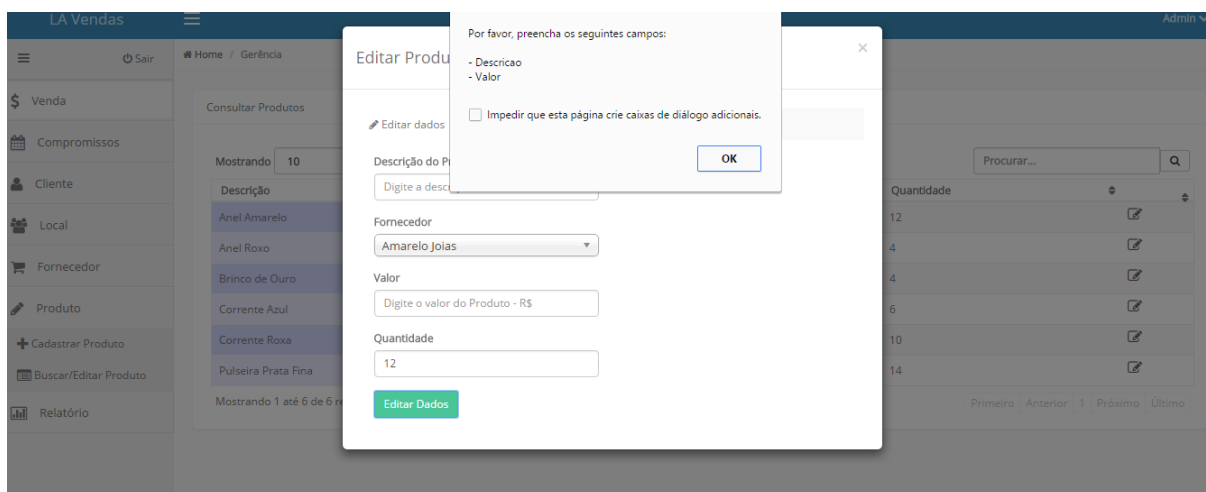
Caso de Teste	Resultado
4.1	Executado com sucesso

## Evidências:



Caso de Teste	Resultado
4.2	Executado com sucesso

## Evidências:



Caso de Teste	Resultado
4.3	Executado com sucesso

## Evidencias:

LA Vendas

Home / Gerência

Consultar Produtos

Mostrando 10 registros

Brinco

Descrição	Valor	Fornecedor	Quantidade
Brinco de Ouro	200.00	Amarelo Joias	4

Mostrando 1 até 1 de 1 registros (filtrado de 6 total registros)

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

LA Vendas

Home / Gerência

Os dados foram atualizados com sucesso.

Impedir que esta página crie caixas de diálogo adicionais.

OK

Editar Produto

Editar dados

Descrição do Produto

Brinco de Ouro

Fornecedor

Amarelo Joias

Valor

180.00

Quantidade

4

Editar Dados

LA Vendas

Home / Gerência

Consultar Produtos

Mostrando 10 registros

brinco

Descrição	Valor	Fornecedor	Quantidade
Brinco de Ouro	180.00	Amarelo Joias	4

Mostrando 1 até 1 de 1 registros (filtrado de 6 total registros)

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

Caso de Teste	Resultado
4.4	Executado com sucesso

## Evidencias:

LA Vendas

Home / Gerência

Consultar Produtos

Mostrando 10 registros

pulseira

Descrição	Valor	Fornecedor	Quantidade
Pulseira Prata Fina	30.10	Azul Joias	14

Mostrando 1 até 1 de 1 registros (filtrado de 6 total registros)

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

LA Vendas

Home / Gerência

Editar Produto

Os dados foram atualizados com sucesso.

Impedir que esta página crie caixas de diálogo adicionais.

OK

Editar dados

Descrição do Produto

Pulseira Prata Fina

Fornecedor

Azul Joias

Valor

30.10

Quantidade

28

Editar Dados

LA Vendas

Home / Gerência

Consultar Produtos

Mostrando 10 registros

pulseira

Descrição	Valor	Fornecedor	Quantidade
Pulseira Prata Fina	30.10	Azul Joias	28

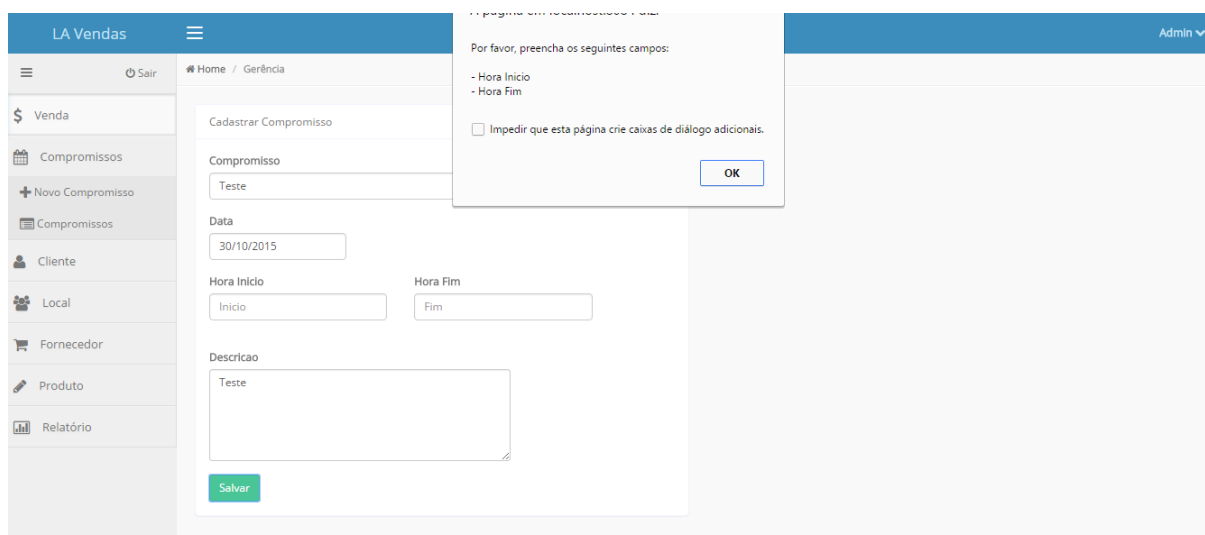
Mostrando 1 até 1 de 1 registros (filtrado de 6 total registros)

Primeiro Anterior 1 Próximo Último

## 16.5 CASO DE TESTE – MANTER COMPROMISSOS

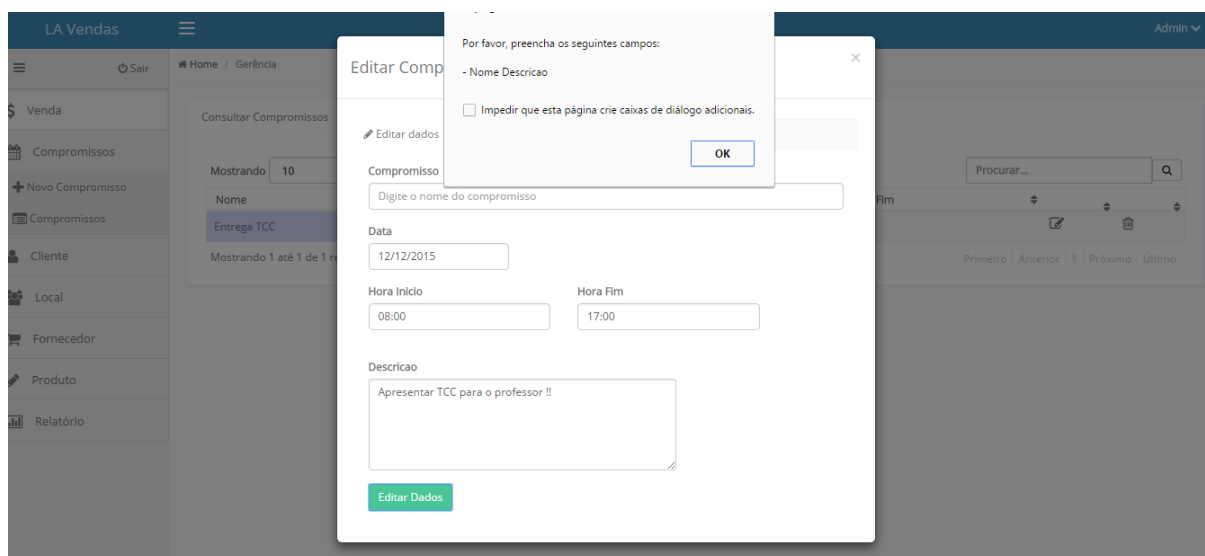
Caso de Teste	Resultado
5.1	Executado com sucesso

## Evidencias:



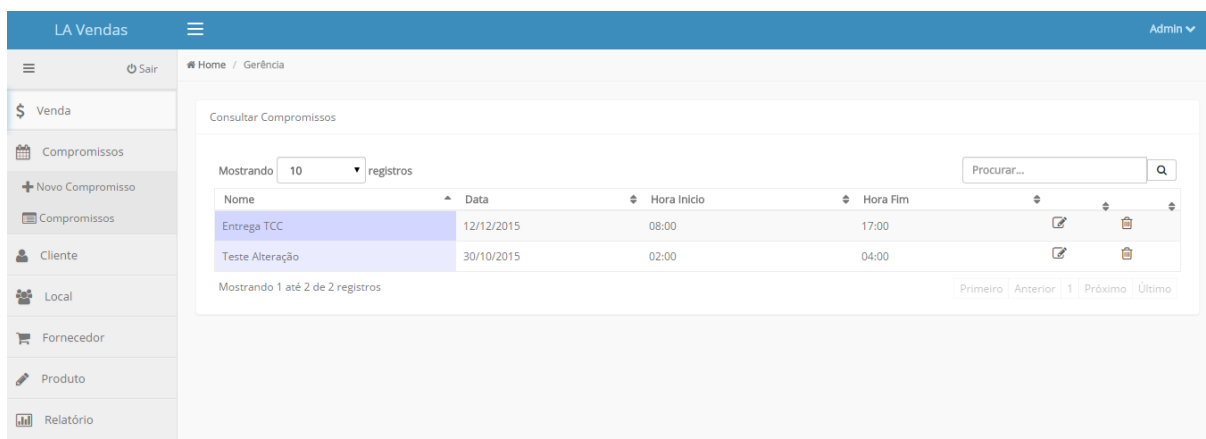
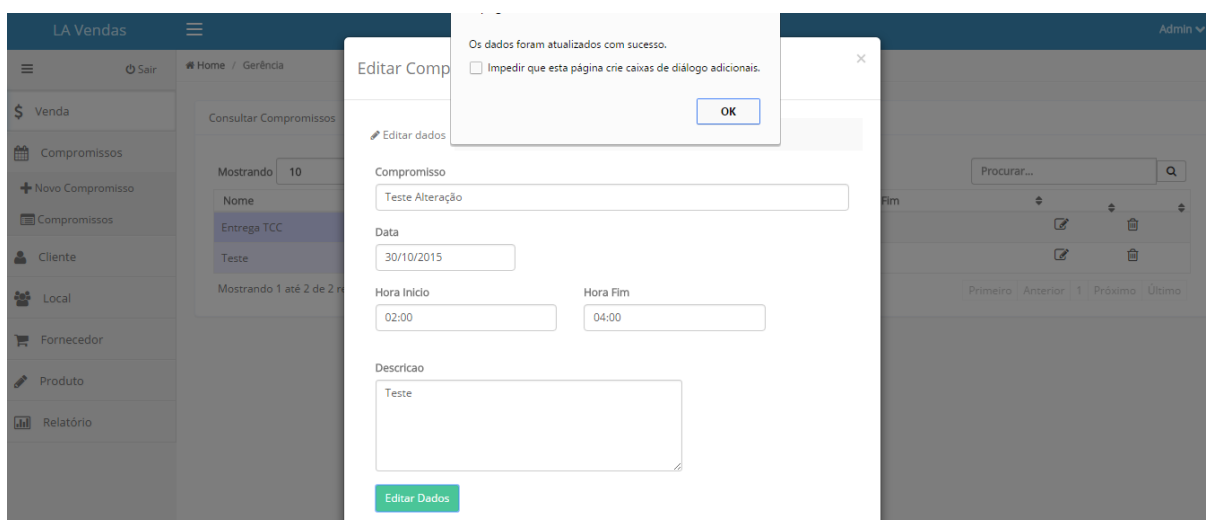
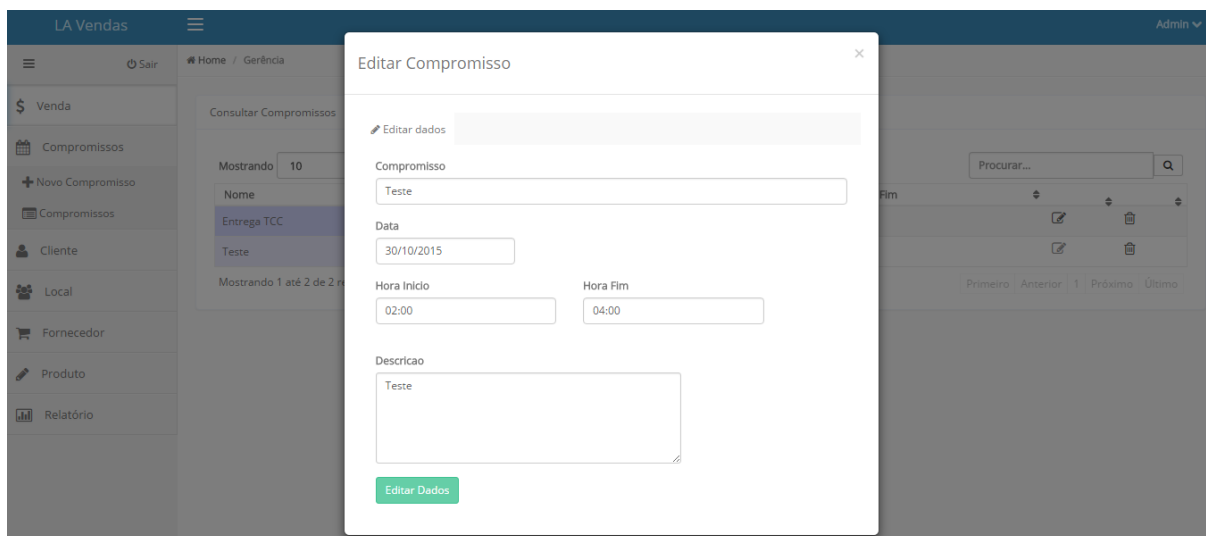
Caso de Teste	Resultado
5.2	Executado com sucesso

## Evidencias:



Caso de Teste	Resultado
5.3	Executado com sucesso

## Evidências:



Caso de Teste	Resultado
5.4	Executado com sucesso

## Evidencias:

LA Vendas

Home / Gerência

Cadastrar Compromisso

Compromisso  
Teste Data

Data  
26/10/2015

Hora Inicio  
05:00

Hora Fim  
12:00

Descricao  
Teste

Salvar

Os dados foram salvos com sucesso.  
 Impedir que esta página crie caixas de diálogo adicionais.

OK

LA Vendas

Home / Gerência

Consultar Compromissos

Mostrando 10 registros

Procurar...

Nome	Data	Hora Inicio	Hora Fim
Entrega TCC	12/12/2015	08:00	17:00
Teste Alteração	30/10/2015	06:00	08:00

Mostrando 1 até 2 de 2 registros

Primeiro | Anterior | 1 | Próximo | Último

## 16.6 CASO DE TESTE – MANTER VENDAS

Caso de Teste	Resultado
6.1	Executado com sucesso

## Evidencias:

The screenshot shows the 'LA Vendas' application interface. On the left is a sidebar menu with options like 'Venda', 'Nova Venda', 'Buscar Venda', 'Pagamentos', 'Compromissos', 'Cliente', 'Local', 'Fornecedor', 'Produto', and 'Relatório'. The main area displays the 'Nova Venda' form with fields for 'Cliente' (dropdown), 'Produto' (dropdown), 'Quantidade' (input), 'Valor Total' (input), and 'Forma Pagamento' (dropdown). A table below the form shows a single item: '3 Brinco de Ouro 1 180.00 180.00'. A modal dialog box is open over the form, displaying a message: 'A página em localhost:8084 diz: Por favor, preencha os seguintes campos: - Cliente - Forma Pagamento' and a checkbox 'Impedir que esta página crie caixas de diálogo adicionais.' with an 'OK' button.

Caso de Teste	Resultado
6.2	Executado com sucesso

## Evidencias:

The screenshot shows the 'LA Vendas' application interface. The 'Nova Venda' form is visible with the 'Cliente' field set to 'Diego Vinicius Costa Siqueira' and the 'Produto' field set to 'Pulseira Prata Fina'. The 'Quantidade' field is highlighted with an orange border and contains the value '2'. The 'Valor Total' field shows '180.00'. The table below the form shows a single item: '3 Brinco de Ouro 1 180.00 180.00'. The 'Forma Pagamento' field is set to 'Selecionar'.

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Sair

Venda

- Nova Venda
- Buscar Venda
- Pagamentos
- Compromissos
- Cliente
- Local
- Fornecedor
- Produto
- Relatório

Nova Venda

Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira

Produto: Pulseira Prata Fina    Quantidade:     Adicionar

Id	Produto	Quantidade	Valor Unit.	Valor Total	Excluir
3	Brinco de Ouro	1	180.00	180.00	<input type="button" value="Excluir"/>
4	Pulseira Prata Fina	2	30.10	60.20	<input type="button" value="Excluir"/>

Valor Total: 240.20

Caso de Teste	Resultado
6.3	Executado com sucesso

## Evidencias:

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Sair

Venda

- Nova Venda
- Buscar Venda
- Pagamentos
- Compromissos
- Cliente
- Local
- Fornecedor
- Produto
- Relatório

Nova Venda

Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira

Produto: Pulseira Prata Fina    Quantidade:     Adicionar

Id	Produto	Quantidade	Valor Unit.	Valor Total	Excluir
3	Brinco de Ouro	1	180.00	180.00	<input type="button" value="Excluir"/>
4	Pulseira Prata Fina	2	30.10	60.20	<input type="button" value="Excluir"/>

Valor Total: 240.20

Forma Pagamento:

LA Vendas Admin

Home / Gerência

Sair

Venda

- Nova Venda
- Buscar Venda
- Pagamentos
- Compromissos
- Cliente
- Local
- Fornecedor
- Produto
- Relatório

Nova Venda

Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira

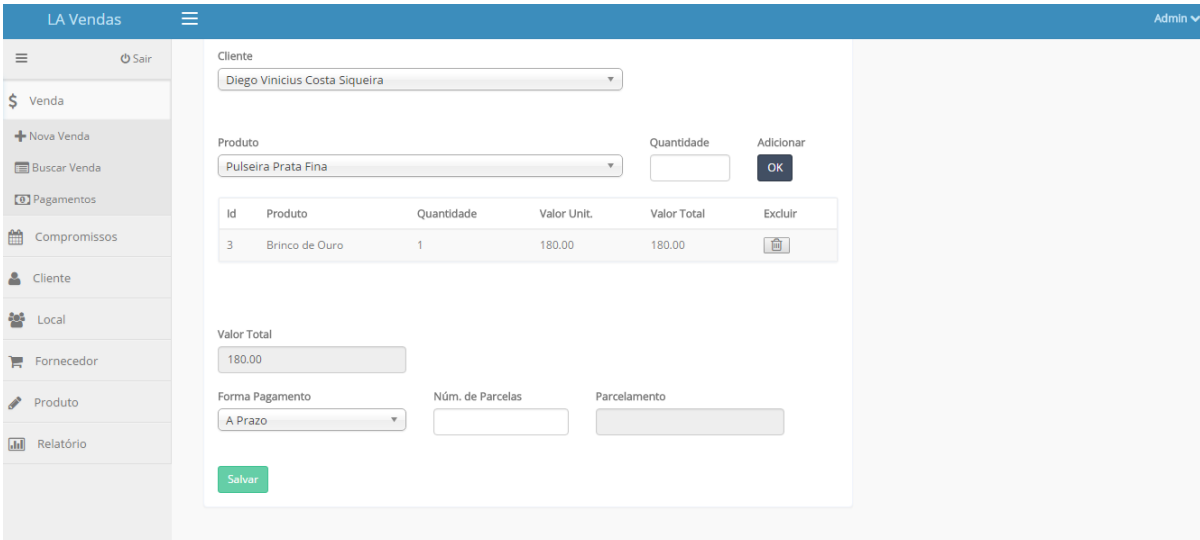
Produto: Pulseira Prata Fina    Quantidade:     Adicionar

Id	Produto	Quantidade	Valor Unit.	Valor Total	Excluir
3	Brinco de Ouro	1	180.00	180.00	<input type="button" value="Excluir"/>

Valor Total: 180.00

Caso de Teste	Resultado
6.4	Executado com sucesso

Evidencias:



LA Vendas Admin

Sair

Venda

- Nova Venda
- Buscar Venda
- Pagamentos
- Compromissos
- Cliente
- Local
- Fornecedor
- Produto
- Relatório

Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira

Produto: Pulseira Prata Fina Quantidade:  Adicionar

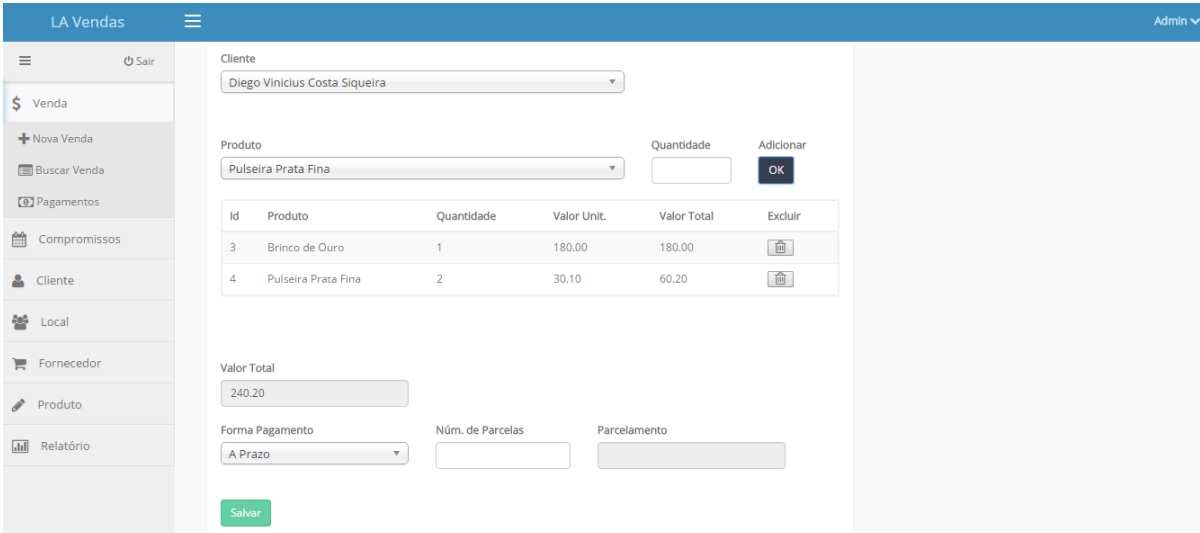
Id	Produto	Quantidade	Valor Unit.	Valor Total	Excluir
3	Brinco de Ouro	1	180.00	180.00	<input type="button" value="Excluir"/>

Valor Total:

Forma Pagamento: A Prazo Núm. de Parcelas:  Parcelamento:

Caso de Teste	Resultado
6.5	Executado com sucesso

Evidencias:



LA Vendas Admin

Sair

Venda

- Nova Venda
- Buscar Venda
- Pagamentos
- Compromissos
- Cliente
- Local
- Fornecedor
- Produto
- Relatório

Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira

Produto: Pulseira Prata Fina Quantidade:  Adicionar

Id	Produto	Quantidade	Valor Unit.	Valor Total	Excluir
3	Brinco de Ouro	1	180.00	180.00	<input type="button" value="Excluir"/>
4	Pulseira Prata Fina	2	30.10	60.20	<input type="button" value="Excluir"/>

Valor Total:

Forma Pagamento: A Prazo Núm. de Parcelas:  Parcelamento:

Caso de Teste	Resultado
6.6	Executado com sucesso

## Evidencias:

LA Vendas Admin

Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira

Produto: Pulseira Prata Fina

Quantidade:  Adicionar OK

Id	Produto	Quantidade	Valor Unit.	Valor Total	Excluir
3	Brinco de Ouro	1	180.00	180.00	
4	Pulseira Prata Fina	2	30.10	60.20	

Valor Total: 240.20

Forma Pagamento: A Prazo

Núm. de Parcelas:  Parcelamento:

Salvar

Caso de Teste	Resultado
6.7	Executado com sucesso

## Evidencias:

LA Vendas Admin

Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira

Produto: Pulseira Prata Fina

Quantidade:  Adicionar OK

Id	Produto	Quantidade	Valor Unit.	Valor Total	Excluir
3	Brinco de Ouro	1	180.00	180.00	
4	Pulseira Prata Fina	2	30.10	60.20	

Valor Total: 240.20

Forma Pagamento: A Prazo

Núm. de Parcelas: 2 Parcelamento: 2 x 120.10

Salvar

Caso de Teste	Resultado
6.8	Executado com sucesso

## Evidencias:

Os dados foram salvos com sucesso.

Impedir que esta página crie caixas de diálogo adicionais.

OK

Produto: Pulseira Prata Fina

Id	Produto	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total	Ações
3	Brinco de Ouro	1	180.00	180.00	[Ícone]
4	Pulseira Prata Fina	2	30.10	60.20	[Ícone]

Valor Total: 240.20

Forma Pagamento: A Prazo

Núm. de Parcelas: 2

Parcelamento: 2 x 120.10

Salvar

Mostrando 10 registros

Procurar...

Id	Cliente	Valor Total	Forma de Pagamento	Data	Ações
126	Diego Vinicius Costa Siqueira	201.0	A Prazo	27/10/2015	[Ícone]
127	Diego Vinicius Costa Siqueira	2676.05	A Prazo	27/10/2015	[Ícone]
128	Diego Vinicius Costa Siqueira	400.0	A Vista	27/10/2015	[Ícone]
129	Lucas Silva	96.4	A Vista	27/10/2015	[Ícone]
130	Joao da Escola	100.5	A Vista	27/10/2015	[Ícone]
131	Lucas Silva	400.0	A Prazo	27/10/2015	[Ícone]
132	Joao da Escola	48.2	A Prazo	27/10/2015	[Ícone]
133	Diego Vinicius Costa Siqueira	60.2	A Vista	28/10/2015	[Ícone]
134	Lucas Silva	88.8	A Prazo	28/10/2015	[Ícone]
135	Diego Vinicius Costa Siqueira	240.2	A Prazo	30/10/2015	[Ícone]

Mostrando 121 até 130 de 130 registros

Primeiro Anterior 9 10 11 12 13 Próximo Último

Visualizar Venda

Visualizar dados

Id venda: 135

Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira

Produto	Quantidade
Brinco de Ouro	1
Pulseira Prata Fina	2

Valor Total: 240.2

Forma Pagamento: A Prazo

Caso de Teste	Resultado
6.9	Executado com sucesso

## Evidencias:

The screenshot shows the 'LA Vendas' application interface. A modal dialog box is displayed in the center, indicating a successful save operation: "Os dados foram salvos com sucesso." Below this message is a checkbox labeled "Impedir que esta página crie caixas de diálogo adicionais." and an "OK" button. The background shows a sales form with the following details:

- Produto: Pulseira Prata Fina
- Valor Total: 240.20
- Forma Pagamento: A Prazo
- Núm. de Parcelas: 2
- Parcelamento: 2 x 120.10

Id	Produto	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
3	Brinco de Ouro	1	180.00	180.00
4	Pulseira Prata Fina	2	30.10	60.20

The screenshot shows the 'LA Vendas' application interface with a 'Visualizar Venda' modal window open. The modal displays the details of a specific sale:

- Id venda: 135
- Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira
- Valor Total: 240.2
- Forma Pagamento: A Prazo

Produto	Quantidade
Brinco de Ouro	1
Pulseira Prata Fina	2

The background shows a list of sales with columns for Id, Cliente, and Data. The list is filtered to show 10 items, with the current sale (Id 135) highlighted.

Caso de Teste	Resultado
6.10	Executado com sucesso

## Evidencias:

`SELECT * FROM `tbestoque``

Perfil [ Na linha ] [ E

Número de registos: 25 ▼

Ordenar por chave: Nenhum ▼

Opções

	estoque_id	estoque_produto_quantidade	estoque_produto_id
<input type="checkbox"/> Editar Copiar Apagar	1	3	3
<input type="checkbox"/> Editar Copiar Apagar	2	26	4
<input type="checkbox"/> Editar Copiar Apagar	3	10	5
<input type="checkbox"/> Editar Copiar Apagar	4	12	6
<input type="checkbox"/> Editar Copiar Apagar	5	6	7
<input type="checkbox"/> Editar Copiar Apagar	6	4	8

↑  Todos Com os seleccionados: Muda Apagar Exportar

LA Vendas Admin

Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira

Produto: Brinco de Ouro

Valor Total: 18000.00

Forma Pagamento: A Vista

Salvar

Produto acima do estoque: Brinco de Ouro  
Estoque: 3  
 Impedir que esta página crie caixas de diálogo adicionais. OK

Id	Produto	Quantidade	Valor Unit.	Valor Total	Excluir
3	Brinco de Ouro	100	180.00	18000.00	

Caso de Teste	Resultado
6.11	Executado com sucesso

## Evidencias:

`SELECT * FROM `tbestoque``

Perfil [ Na linha ] [ E

Número de registos: 25 ▼

Ordenar por chave: Nenhum ▼

Opções

	estoque_id	estoque_produto_quantidade	estoque_produto_id
<input type="checkbox"/>	1	3	3
<input type="checkbox"/>	2	26	4
<input type="checkbox"/>	3	10	5
<input type="checkbox"/>	4	12	6
<input type="checkbox"/>	5	6	7
<input type="checkbox"/>	6	4	8

Os dados foram salvos com sucesso.  
 Impedir que esta página crie caixas de diálogo adicionais.

OK

DA Vendas

Sair # Home / Gerência

Venda

Nova Venda

Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira

Produto: Brinco de Ouro Quantidade: Adicionar

Id	Produto	Quantidade	Valor Unit.	Valor Total	Excluir
3	Brinco de Ouro	1	180.00	180.00	

Valor Total: 180.00

Número de registos: 25 ▼

Ordenar por chave: Nenhum ▼

+ Opções

	estoque_id	estoque_produto_quantidade	estoque_produto_id
<input type="checkbox"/>	1	2	3
<input type="checkbox"/>	2	26	4
<input type="checkbox"/>	3	10	5
<input type="checkbox"/>	4	12	6
<input type="checkbox"/>	5	6	7
<input type="checkbox"/>	6	4	8

## 16.7 CASO DE TESTE – ATUALIZAR PAGAMENTOS

Caso de Teste	Resultado
7.1	Executado com sucesso

## Evidencias:

Os dados foram salvos com sucesso.  
 Impedir que esta página crie caixas de diálogo adicionais.

OK

Nova Venda

Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira

Produto: Anel Roxo      Quantidade: 1      Adicionar: OK

Id	Produto	Quantidade	Valor Unit.	Valor Total	Excluir
8	Anel Roxo	1	220.00	220.00	

Valor Total: 220.00

Forma Pagamento: A Vista

Os dados foram salvos com sucesso.  
 Impedir que esta página crie caixas de diálogo adicionais.

OK

Nova Venda

Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira

Produto: Corrente Azul      Quantidade: 1      Adicionar: OK

Id	Produto	Quantidade	Valor Unit.	Valor Total	Excluir
7	Corrente Azul	1	100.50	100.50	

Valor Total: 100.50

Forma Pagamento: A Vista

LA Vendas Admin

Sair

Mostrando 10 registros

Procurar...

Venda Id	Cliente	Parcelas	Data
131	Lucas Silva	2	27/10/2015
132	Joao da Escola	2	27/10/2015
133	Diego Vinicius Costa Siqueira	1	28/10/2015
134	Lucas Silva	2	28/10/2015
135	Diego Vinicius Costa Siqueira	2	30/10/2015
137	Diego Vinicius Costa Siqueira	1	30/10/2015
139	Joao da Escola	1	30/10/2015
140	Diego Vinicius Costa Siqueira	1	30/10/2015
141	Diego Vinicius Costa Siqueira	1	30/10/2015

Mostrando 41 até 49 de 49 registros

Primeiro Anterior 1 2 3 4 5 Próximo Último

Caso de Teste	Resultado
7.2	Executado com sucesso

## Evidencias:

LA Vendas Admin

Sair

Os dados foram salvos com sucesso.

Impedir que esta página crie caixas de diálogo adicionais.

OK

Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira

Produto: Anel Amarelo

Quantidade:

Adicionar OK

Id	Produto	Quantidade	Valor Unit.	Valor Total	Excluir
6	Anel Amarelo	2	48,20	96,40	<input type="checkbox"/>

Valor Total: 96,40

Forma Pagamento: A Prazo

Núm. de Parcelas: 2

Parcelamento: 2 x 48,20

Salvar

LA Vendas Admin

Sair

Mostrando 10 registros

Procurar...

Venda Id	Cliente	Parcelas	Data
131	Lucas Silva	2	27/10/2015
132	Joao da Escola	2	27/10/2015
133	Diego Vinicius Costa Siqueira	1	28/10/2015
134	Lucas Silva	2	28/10/2015
135	Diego Vinicius Costa Siqueira	2	30/10/2015
137	Diego Vinicius Costa Siqueira	1	30/10/2015
139	Joao da Escola	1	30/10/2015
140	Diego Vinicius Costa Siqueira	1	30/10/2015
141	Diego Vinicius Costa Siqueira	1	30/10/2015
142	Diego Vinicius Costa Siqueira	2	30/10/2015

Mostrando 41 até 50 de 50 registros

Primeiro Anterior 1 2 3 4 5 Próximo Último

LA Vendas

Mostrando 10

Venda Id

131

132

133

134

135

137

139

140

141

142

Diego Vinicius Costa Siqueira

2

Mostrando 41 até 50 de 50 registros

Procurar...

Data

27/10/2015

27/10/2015

28/10/2015

28/10/2015

30/10/2015

30/10/2015

30/10/2015

30/10/2015

30/10/2015

30/10/2015

30/10/2015

Primeiro Anterior 1 2 3 4 5 Próximo Último

Editar Pagamentos

Editar dados

Id venda: 142

Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira

Parcelas: 2

Parcela	Valor	Situação	Pagamento
1	48.2	Aberto	✓
2	48.2	Aberto	✓

Procurar	Estrutura	SQL	Pesquisar	Inserir	Exportar	Importar	Privilegios	Operações	Rastreamento	Mais
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Edita	Copiar	Apagar	94	1	44.4	2	134			
Edita	Copiar	Apagar	95	2	44.4	1	134			
Edita	Copiar	Apagar	96	1	120.1	1	135			
Edita	Copiar	Apagar	97	2	120.1	1	135			
Edita	Copiar	Apagar	98	1	180	2	137			
Edita	Copiar	Apagar	99	1	88.8	2	139			
Edita	Copiar	Apagar	100	1	220	2	140			
Edita	Copiar	Apagar	101	1	100.5	2	141			
Edita	Copiar	Apagar	102	1	48.2	1	142			
Edita	Copiar	Apagar	103	2	48.2	1	142			

Caso de Teste	Resultado
7.3	Executado com sucesso

### Evidencias:

LA Vendas

Mostrando 10

Venda Id

131

132

133

134

135

137

139

140

141

142

Diego Vinicius Costa Siqueira

2

Mostrando 41 até 50 de 50 registros

Procurar...

Data

27/10/2015

27/10/2015

28/10/2015

28/10/2015

30/10/2015

30/10/2015

30/10/2015

30/10/2015

30/10/2015

30/10/2015

Primeiro Anterior 1 2 3 4 5 Próximo Último

Editar Pagamentos

Editar dados

Id venda: 142

Cliente: Diego Vinicius Costa Siqueira

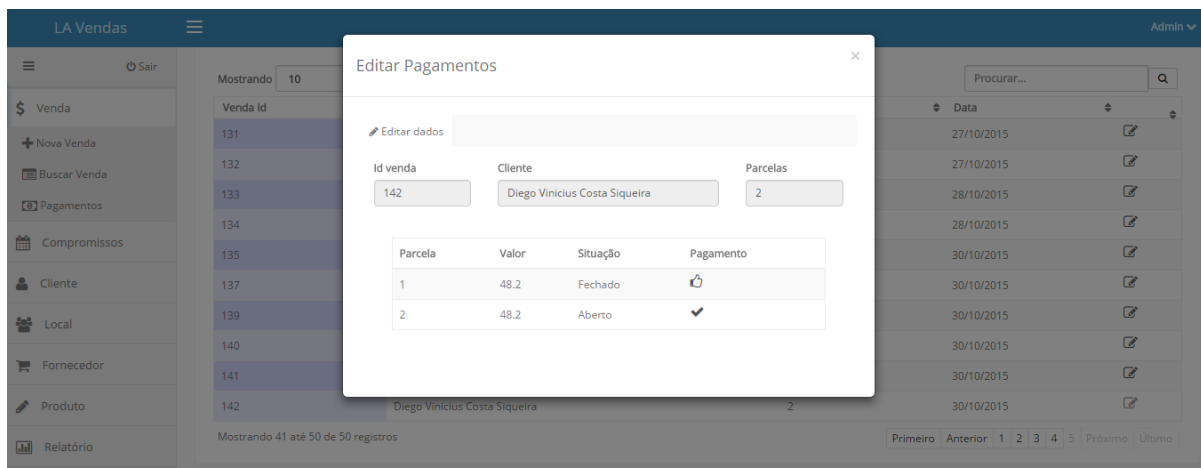
Parcelas: 2

Parcela	Valor	Situação	Pagamento
1	48.2	Aberto	✓
2	48.2	Aberto	✓

Pagamento atualizado

Impedir que esta página crie caixas de diálogo adicionais.

OK



## 16.8 CASO DE TESTE – ATUALIZAR PAGAMENTOS

Caso de Teste	Resultado
8.1	Executado com sucesso

### Evidencias:

Venda Id	Cliente	Valor Total	Forma de Pagamento	Local	Data
135	Diego Vinicius Costa Siqueira	240.2	A Prazo	Escola Belich	30/10/2015
136	Diego Vinicius Costa Siqueira	18000.0	A Vista	Escola Belich	30/10/2015
137	Diego Vinicius Costa Siqueira	180.0	A Vista	Escola Belich	30/10/2015
138	Joao da Escola	9000.0	A Vista	Escola Belich	30/10/2015
139	Joao da Escola	88.8	A Vista	Escola Belich	30/10/2015
140	Diego Vinicius Costa Siqueira	220.0	A Vista	Escola Belich	30/10/2015
141	Diego Vinicius Costa Siqueira	100.5	A Vista	Escola Belich	30/10/2015
142	Diego Vinicius Costa Siqueira	96.4	A Prazo	Escola Belich	30/10/2015

Caso de Teste	Resultado
8.2	Executado com sucesso

Evidencias:

The screenshot shows the 'LA Vendas' application interface. The top navigation bar includes 'LA Vendas' and 'Admin'. A sidebar on the left lists various menu items: Venda, Compromissos, Cliente, Local, Fornecedor, Produto, Relatório, Vendas por Data, and Vendas por Cliente. The main content area displays a search form with a CPF field containing '068.188.059-73' and buttons for 'Buscar' and 'Gerar PDF'. Below the search form is a table of sales records with columns for Venda Id, Cliente, Valor Total, Forma de Pagamento, Local, and Data. The table shows 13 records for 'Diego Vinicius Costa Siqueira' at 'Escola Belich'.

Venda Id	Cliente	Valor Total	Forma de Pagamento	Local	Data
3	Diego Vinicius Costa Siqueira	1.1	A Prazo	Escola Belich	24/08/2015
4	Diego Vinicius Costa Siqueira	10.0	A Vista	Escola Belich	24/08/2015
5	Diego Vinicius Costa Siqueira	2.0	A Vista	Escola Belich	24/08/2015
7	Diego Vinicius Costa Siqueira	12.0	A Vista	Escola Belich	24/08/2015
8	Diego Vinicius Costa Siqueira	22.0	A Vista	Escola Belich	25/08/2015
9	Diego Vinicius Costa Siqueira	81.6	A Prazo	Escola Belich	31/08/2015
10	Diego Vinicius Costa Siqueira	40.8	A Vista	Escola Belich	01/09/2015
11	Diego Vinicius Costa Siqueira	81.6	A Vista	Escola Belich	01/09/2015
12	Diego Vinicius Costa Siqueira	122.4	A Vista	Escola Belich	01/09/2015
13	Diego Vinicius Costa Siqueira	40.8	A Prazo	Escola Belich	01/09/2015

Caso de Teste	Resultado
8.3	Executado com sucesso

Evidencias:

The screenshot shows a report titled 'Relatorio Vendas por Data' for 'L.A VENDAS'. It displays two sales records for the date '30/10/15'. Each record includes the client name 'Diego Vinicius Costa Siqueira', the total value, the payment method, and the location 'Escola Belich'.

Data	Valor Total	Forma de Pagamento	Local
30/10/15 01:23	240.2	A Prazo	Escola Belich
30/10/15 01:25	18000.0	A Vista	Escola Belich

Caso de Teste	Resultado
8.4	Executado com sucesso

Evidencias:

<b>Relatório Venda por Cliente</b>				
L.A VENDAS				
Data/Hora venda	Cliente	Valor Total	Forma de Pagamento	Local
24/08/15 22:07	Diego Vinicius Costa Siqueira	1.1	A Prazo	Escola Belich
24/08/15 22:26	Diego Vinicius Costa Siqueira	10.0	A Vista	Escola Belich
24/08/15 22:34	Diego Vinicius Costa Siqueira	2.0	A Vista	Escola Belich
24/08/15 22:54	Diego Vinicius Costa Siqueira	12.0	A Vista	Escola Belich
25/08/15 20:55	Diego Vinicius Costa Siqueira	22.0	A Vista	Escola Belich
31/08/15 21:57	Diego Vinicius Costa Siqueira	81.6	A Prazo	Escola Belich
01/09/15 00:32	Diego Vinicius Costa Siqueira	40.8	A Vista	Escola Belich
01/09/15 00:34	Diego Vinicius Costa Siqueira	81.6	A Vista	Escola Belich
01/09/15 01:13	Diego Vinicius Costa Siqueira	122.4	A Vista	Escola Belich
01/09/15 21:05	Diego Vinicius Costa Siqueira	40.8	A Prazo	Escola Belich
Sexta-feira 30 Outubro 2015				

## **17 SOLICITAÇÃO DE MUDANÇAS**

### **17.1 MUDANÇA ESCOPO**

Inicialmente o escopo do projeto previa um controle via servidor remoto, para utilização de um tablet que auxiliaria na realização da venda, esta funcionalidade foi retirada devido ao tempo curto de desenvolvimento, levando em consideração fatores como tempo para configuração e gastos extras para contratação. Esta funcionalidade será reavaliada e em próximos passos do projeto será executada.

### **17.2 MUDANÇAS CASOS DE USO**

O caso de uso UC008 – Gerar Relatórios inicialmente previa a geração de apenas um relatório, seria este Vendas por Data, por pedido da solicitante foi inserido o relatório de Vendas por Cliente, e ficou definido para os próximos passos do projeto a geração de novos relatórios.

## 18 PLANO DE IMPLANTAÇÃO

### 18.1 PLANEJAMENTO DA IMPLANTAÇÃO

#### 18.1.1 Instalação

Instalação do software na máquina da senhora Lucélia. Explicado com maiores detalhes no item 19 dos apêndices desta monografia.

#### 18.1.2 Verificação

Verificação da funcionalidade do software no ambiente com check-up final das funcionalidades do sistema.

### 18.2 RESPONSABILIDADES

À senhora Lucélia cabe:

- Garantir a disponibilidade dos recursos necessários para a realização das tarefas dos marcos descritos acima e no cronograma do projeto;
- Disponibilizar tempo para executar atividades referentes ao andamento do projeto;
- Executar, em conjunto com o desenvolvedor, as avaliações dos artefatos que lhe forem apresentados;
- Contatar o desenvolvedor imediatamente a detecção de algum problema que considerar obstáculo ao prosseguimento do projeto;
- Aceitar o projeto;

Ao desenvolvedor cabe:

- Garantir a disponibilidade dos recursos necessários para a realização das tarefas dos marcos descritos acima e no cronograma do projeto;
- Cumprir os prazos acordados neste documento que envolverem as atividades descritas nos referidos marcos e no cronograma do projeto;
- Executar, em conjunto com a proponente, as avaliações dos artefatos e proceder às alterações conforme o acordado entre as partes;
- Contatar a senhora Lucélia imediatamente à detecção de algum problema que considerar obstáculo ao prosseguimento do projeto;
- Executar o projeto;

## 18.3 RECURSOS

<b>Tipo de Recurso</b>	<b>Identificação do Recurso</b>	<b>Responsável</b>
Humano	Analista de Sistema / Programador/ Testador	Diego
	Cliente	Lucélia
Tecnológico	Notebook para desenvolvimento	Diego
	Notebook e impressora para testes e implantação	Lucélia
	Sistemas operacionais utilizados	Diego
	Softwares para edição de texto, planilhas e apresentações	Diego
	Software para edição de imagem	Diego
	Software para planejamento	Diego
	Software para programação	Diego
Infra-estrutura	Espaço de trabalho e outros materiais necessários ao desenvolvimento das atividades	Diego
Apoio	Intelectual, material e à pesquisa	Diego e Lucélia

## 19 INSTALAÇÃO

Para instalar o sistema é necessário possuir os seguintes serviços disponíveis: Apache Tomcat 7.0, MySQL e um gerenciador de banco de dados de sua preferência por exemplo o phpMyAdmin. Arquivos .sql e .war disponíveis no CD que acompanha o projeto.

### **Passo 1:** Banco de Dados

1. Acessar do navegador de sua preferência o servidor [http://localhost/\(127.0.0.1\)](http://localhost/(127.0.0.1));
2. Clicar na opção [phpmyadmin](http://localhost/phpmyadmin/) (<http://localhost/phpmyadmin/>) que abrirá o gerenciador do banco de dados;
3. Clicar na opção “Importar”;
4. Selecionar o arquivo, [lavendas.sql](#);
5. Clicar em “Executar”;
6. O sistema deverá exibir a seguinte mensagem: “*Importação finalizada com sucesso. (lavendas.sql)*”.

### **Passo 2:** Instalação

1. Acessar do navegador de sua preferência o servidor [http://localhost\(127.0.0.1\):8080/manager/html](http://localhost(127.0.0.1):8080/manager/html);
2. Clicar na caixa "WAR file to deploy" clique na opção "Escolher arquivo";
3. Selecionar o arquivo [lavendas.war](#);
4. Clicar em “Deploy”;

### **Passo 3:** Primeiro Acesso

1. Acessar do navegador de sua preferência o servidor [http://localhost\(127.0.0.1\):8080/LAVendas](http://localhost(127.0.0.1):8080/LAVendas);
2. Clicar em "Entrar";
3. Preencher o campo Login com “admin” e senha “123”;