

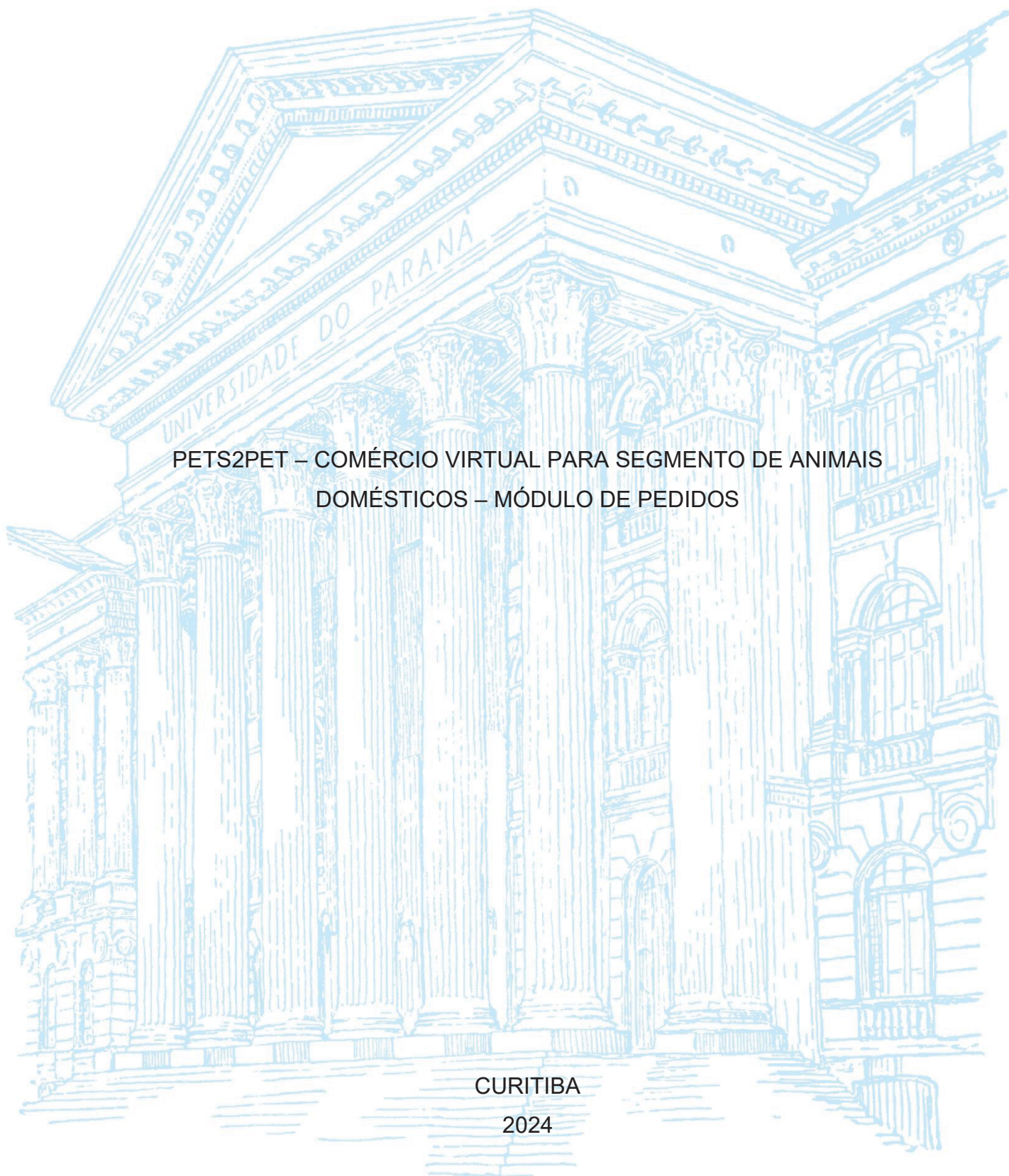
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

ROBSON RODRIGUES DOS SANTOS

PETS2PET – COMÉRCIO VIRTUAL PARA SEGMENTO DE ANIMAIS
DOMÉSTICOS – MÓDULO DE PEDIDOS

CURITIBA

2024



ROBSON RODRIGUES DOS SANTOS

PETS2PET – COMÉRCIO VIRTUAL PARA SEGMENTO DE ANIMAIS
DOMÉSTICOS – MÓDULO DE PEDIDOS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Especialização em Desenvolvimento Ágil de Software, Setor de Educação Profissional e Tecnológica, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Especialista em Desenvolvimento Ágil de Software.

Orientador Prof. Dr. Razer Anthom Nizer Rojas Montaña.

CURITIBA

2024

TERMO DE APROVAÇÃO

Os membros da Banca Examinadora designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação DESENVOLVIMENTO ÁGIL DE SOFTWARE da Universidade Federal do Paraná foram convocados para realizar a arguição da Monografia de Especialização de **ROBSON RODRIGUES DOS SANTOS** intitulada: **PETS2PET COMERCIO VIRTUAL PARA SEGMENTO DE ANIMAIS DOMESTICOS MODULO DE PEDIDOS**, que após terem inquirido o aluno e realizada a avaliação do trabalho, são de parecer pela sua aprovação no rito de defesa.

A outorga do título de especialista está sujeita à homologação pelo colegiado, ao atendimento de todas as indicações e correções solicitadas pela banca e ao pleno atendimento das demandas regimentais do Programa de Pós-Graduação.

Curitiba, 01 de Julho de 2024.



RAZER ANTHOM NIZER ROJAS MONTANO
Presidente da Banca Examinadora



JAIME WOJCIECHOWSKI
Avaliador Interno (UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ)

RESUMO

Redes Sociais e Comércios Eletrônicos são mecanismos ou ferramentas já consolidadas surgidas da revolução da tecnologia e da informação, elas permitem que as relações sociais e econômicas alcances distancias e proporções jamais imagináveis. O Objetivo desta monografia é apresentar uma pesquisa de como está o cenário atual voltado ao público de animais domésticos e como o uso das aplicações utilizando os modelos de negócio das redes sociais e comercio virtuais influenciam nesse segmento. Propõe-se assim através de pesquisa acadêmica apresentar uma demonstração de como está o cenário atual do segmento de cuidado aos animais domésticos (abordando aspectos sociais, econômicos e culturais), a distribuição de oferta e serviço eletrônicos e sua influência no ecossistema. O resultado obtido com essa monografia através da pesquisa acadêmica é a demonstração de como está o cenário hoje e como aplicação como a pesquisa após implementada pode vir a contribuir com esse processo de mudança comportamental da sociedade.

Palavras-chave: Rede Social; Comércio Eletrônico; Pet; Animais Domésticos; Clínica Veterinárias.

ABSTRACT

Social Networks and Electronic Commerce are mechanisms or tools already consolidated arising from the revolution in technology and information, they allow social and economic relations to reach distances and proportions never thought. The objective of this monograph is to present a survey of how the current scenario is aimed at the public of domestic animals. How the use of applications using the business models of social networks and virtual commerce influence this segment. It is therefore proposed, through an academic research, to present a demonstration of how the current scenario of the care of domestic animals is (addressing social, economic and cultural aspects), the distribution of electronic offers and services and its influence on the ecosystem. The result obtained with this monograph through academic research is the demonstration of how the scenario is today and how applications such as research after implementation can contribute to this process of behavioral change in society.

Keywords: Social Network; Eletronic Commerce; Pet; Domestic Animals; Veterinary Clinic.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - ARQUITETURA DO SISTEMA	11
Figura 2 - DIAGRAMA DE ATIVIDADES DO PROCESSO MACRO	13
Figura 3 - DIAGRAMA DE CASO DE USO	13
Figura 4 - DESENHO DE TELA - CADASTRAR CLIENTE	15
Figura 5 - DESENHO DE TELA - CADASTRAR PRODUTO	18
Figura 6 - DESENHO DE TELA - CADASTRAR PEDIDO	20
Figura 7 - DESENHO DE TELA - CADASTRAR ITEM DO PEDIDO	23
Figura 8 - DIAGRAMA DE CLASSE	26
Figura 9 - DIAGRAMA DE SEQUÊNCIA - CADASTRAR CLIENTE	27
Figura 10 - DIAGRAMA DE SEQUÊNCIA - CADASTRAR PRODUTO	28
Figura 11 - DIAGRAMA DE SEQUÊNCIA - CADASTRAR PEDIDO	29
Figura 12 - DIAGRAMA DE SEQUÊNCIA - CADASTRAR ITEM DO PEDIDO	30
Figura 13 - DIAGRAMA FÍSICO DE BANCO DE DADOS	31

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - VALIDAÇÃO DO CADASTRO DO CLIENTE	16
Quadro 2 - VALIDAÇÃO DO CAMPO CPF	16
Quadro 3 - MANTER CLIENTE	17
Quadro 4 - VALIDAÇÃO DO CADASTRO DE PRODUTO	19
Quadro 5 - MANTER PRODUTO	19
Quadro 6 - VALIDAÇÃO DO CADASTRO DO PEDIDO	21
Quadro 7 - VALIDAÇÃO DO CAMPO ID CLIENTE	21
Quadro 8 - MANTER PEDIDO	22
Quadro 9 - VALIDAÇÃO DO ITEM DE PEDIDO	24
Quadro 10 - VALIDAÇÃO DO CADASTRO DO ITEM DO PEDIDO	24
Quadro 11 - MANTER ITEM DO PEDIDO	25

SUMÁRIO

1 VISÃO GERAL.....	8
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO	8
1.2 DESCRIÇÃO DO PRODUTO DO PROJETO.....	10
1.3 FUNCIONALIDADES	10
1.4 TECNOLOGIAS UTILIZADAS.....	10
1.4.1 AMBIENTE DE DESENVOLVIMENTO INTEGRADO	11
1.4.2 FERRAMENTAS E LINGUAGENS DE COMPUTAÇÃO	11
1.4.3 EQUIPAMENTOS	12
2 DESENHO DO PROCESSO MACRO	13
3 DIAGRAMA DE CASO DE USO.....	13
4 HISTÓRIAS DE USUÁRIOS	14
5 DIAGRAMA DE CLASSE	26
6 DIAGRAMAS DE SEQUÊNCIA	27
7 DIAGRAMA FÍSICO DE BANCO DE DADOS.....	31
REFERÊNCIAS.....	32

1 VISÃO GERAL

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

Segundo registro histórico a palavra *pet* tem origem na Idade Média, por volta do século XIV na Escócia. Acredita-se que seu uso estava ligado à palavra *petty* (do inglês: preferido), juntamente com a palavra *small* (do inglês: pequeno) (LIMA, 2010, não p.), se referindo a animais que viviam nas proximidades ou dentro das residências, vindo a ser adotada como linguagem informal no Brasil para definir animais domésticos, de companhia ou de estimação.

Atualmente animais de estimação (cães, gatos, roedores, aves, répteis e peixes) são comuns em residências. O perfil comportamental das pessoas tem mudado de maneira que animais de estimação ganham importância nas unidades familiares, tal importância é observada pela comunidade científica na área da saúde, para alguns tratamentos são indicadas terapias com animais domésticos.

Segundo Levinson (1987 apud BERGLER; REINHOLD, 1988, p. 38.),

33% das clínicas psicológicas do Estado de Nova Iorque recorrem a animais de estimação como recursos terapêuticos, sendo os cães os preferidos. Talvez pela sua constante disposição para dar afeto e contato corporal o tempo todo e em todas as situações, juntamente com aquela inocente confiança que os cães incansavelmente manifestam para com os humanos. Essa confiança por parte dos cães elicia uma resposta recíproca dos humanos, que são preparados para pôr sua confiança em um cão e para sentir responsabilidade pelo animal.

A presença do animal de estimação contribui para saúde das pessoas de maneira geral, pois além de fazer da companhia, existe o impacto positivo na vida social, tornando o mais socializável e conectando-o com pessoas ao seu redor. Segundo o canal Bloomerang (2019), 60% dos donos de pet acreditam que seu cachorro tenha “amigos cães”, e que 8 em cada 10 tutores acham importante que os *pets* tenham amigos e que sejam vistos regularmente. A pesquisa ainda revelou que quem possui cães de estimação faz amizade com mais facilidade comparado com quem não possui. Os entrevistados revelam que conheceram em média 4 pessoas quando estavam com seus cães, seja passeando ou em aulas de adestramento.

O Brasil ocupa a terceira posição no ranking de mercado *pet* mundial segundo Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet 2023). O Paraná é o quinto maior mercado segundo pesquisa da Datahub, publicada na página da CBN em junho de 2023. O mercado pet se mantém aquecido e um dos motivos é a mudança que ocorre no perfil do consumidor diz a diretora-executiva da Casa do Produtor: *Os clientes de hoje têm uma configuração diferente da época dos nossos pais e isso reflete diretamente no mercado pet. Os jovens prezam ainda mais pela área profissional, são antenados e comprometidos com questões sustentáveis. É um tutor responsável que entende que o pet é a extensão da sua família.* (VANESSA MELO; 2019, não p.).

O crescimento do setor pet indiretamente alavanca outros setores da economia, um exemplo é o setor da tecnologia da informação. O crescimento acelerado e repentino exige que comerciante e prestadores de serviço se adaptem aos diversos perfis de clientes. Um perfil que está cada vez mais conectado à rede mundial de computadores. Cerca de 70% dos aparelhos conectados à internet são dispositivos móveis (MEIRELES, 2019 não p.). E esse percentual tende a ficar maior devido a facilidade de acesso e à criação de novos modelos de negócios baseados em aplicativo e a tecnologias móveis. O microempresário tem aderido à modalidade de venda online para atender ao comportamento do consumidor. A comodidade dos serviços oferecidos e preços mais atrativos fazem com que o consumidor acabe optando por comprar pela internet (SEBRAE, 2018 não p.)

Visando a mudança comportamental da sociedade que considera o animal de estimação como familiar, a crescente demanda de consumo no mercado pet, a necessidade de adequação dos empresários ao perfil do consumidor que passa a ficar mais tempo em contato com dispositivos móveis e considera estes como ferramenta de auxílio nas atividades cotidianas, entende-se que uma aplicação móvel desenvolvida para esse nicho com funcionalidades que permitem o comércio e a aproximação através da comunicação entre usuários que possuem o mesmo interesse venha a ser útil.

1.2 DESCRIÇÃO DO PRODUTO DO PROJETO

O Produto deste projeto é um aplicativo para smartphones que permite o comércio virtual de produtos para animais domésticos.

O produto deve permitir o usuário pesquisar comércios, prestadores de serviços e outros usuários próximos a sua localização. Deve também permitir visualizar perfis (informações pessoais, álbum de foto e publicidade), anúncios, compras virtuais, agendamento de serviços, troca de mensagem instantânea entre os usuários.

Inicialmente, nessa etapa, será entregue apenas o módulo de controle de pedidos, onde o usuário, na persona de cliente consegue fazer o cadastro e realizar a escolha de um produto, uma vez que o sistema vincula o usuário (cliente) ao produto temos um pedido.

1.3 FUNCIONALIDADES

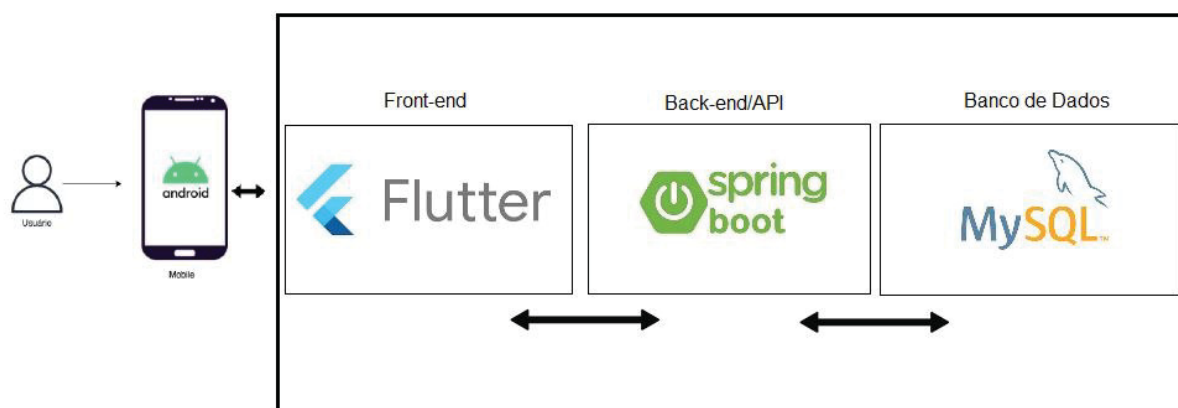
Nessa etapa do projeto serão entregues as seguintes funcionalidades:

- Cadastro de Cliente
O usuário cadastra, consulta, edita e remove clientes.
- Cadastro de Produto
O usuário cadastra, consulta, edita e remove produtos.
- Cadastro do Pedido
O usuário cadastra, consulta, edita e remove pedidos.
- Cadastro de Item do Pedido
O usuário cadastra, consulta, edita e remove itens do pedido.

1.4 TECNOLOGIAS UTILIZADAS

Para o desenvolvimento do aplicativo, foram utilizadas as tecnologias: Flutter, Spring Boot e MySQL (FIGURA 1).

Figura 1 - ARQUITETURA DO SISTEMA



Fonte: O Autor (2024)

1.4.1 AMBIENTE DE DESENVOLVIMENTO INTEGRADO

Os ambientes de desenvolvimento integrado ou *Integrated Development Environment* (IDEs) são ferramentas essenciais para o desenvolvimento de softwares. Eles fornecem um conjunto abrangente de recursos para edição, teste e compilação de código, facilitando o processo de desenvolvimento de software. Neste trabalho, foram utilizados dois IDEs: VS Code da Microsoft e IntelliJ IDEA da JetBrains.

O VS Code foi utilizado no *front-end* para desenvolvimento de código em Dart com o framework Flutter. O VS Code é um IDE leve e personalizável, com uma ampla variedade de extensões disponíveis.

IntelliJ IDEA foi utilizado no *back-end* para edição de código em Java. O IntelliJ IDEA é um IDE robusto que oferece recursos avançados para análise de código, refatoração e depuração.

1.4.2 FERRAMENTAS E LINGUAGENS DE COMPUTAÇÃO

A arquitetura proposta para aplicação, se divide em três módulos: *front-end*, que conta com um aplicativo móvel construído em Flutter; o *back-end*, uma API REST em Java com um banco de dados relacional MySQL hospedados localmente, com a qual o *front-end* se comunica com o *back-end* e banco de dados através do *framework* Springboot fazendo a conexão entre as camadas.

O Flutter é um pacote para desenvolvimento web e dispositivos móveis multiplataforma, baseado na linguagem de programação DART, que é uma linguagem otimizada para o desenvolvimento rápido. (DART, 2023)

O Springboot é um framework de desenvolvimento, que atua como ferramenta de auxílio a construção de aplicações em JAVA. Uma de suas principais vantagens é permitir criar aplicações de backend, de forma rápida e sem muitas configurações. (SPRINGBOOT, 2024)

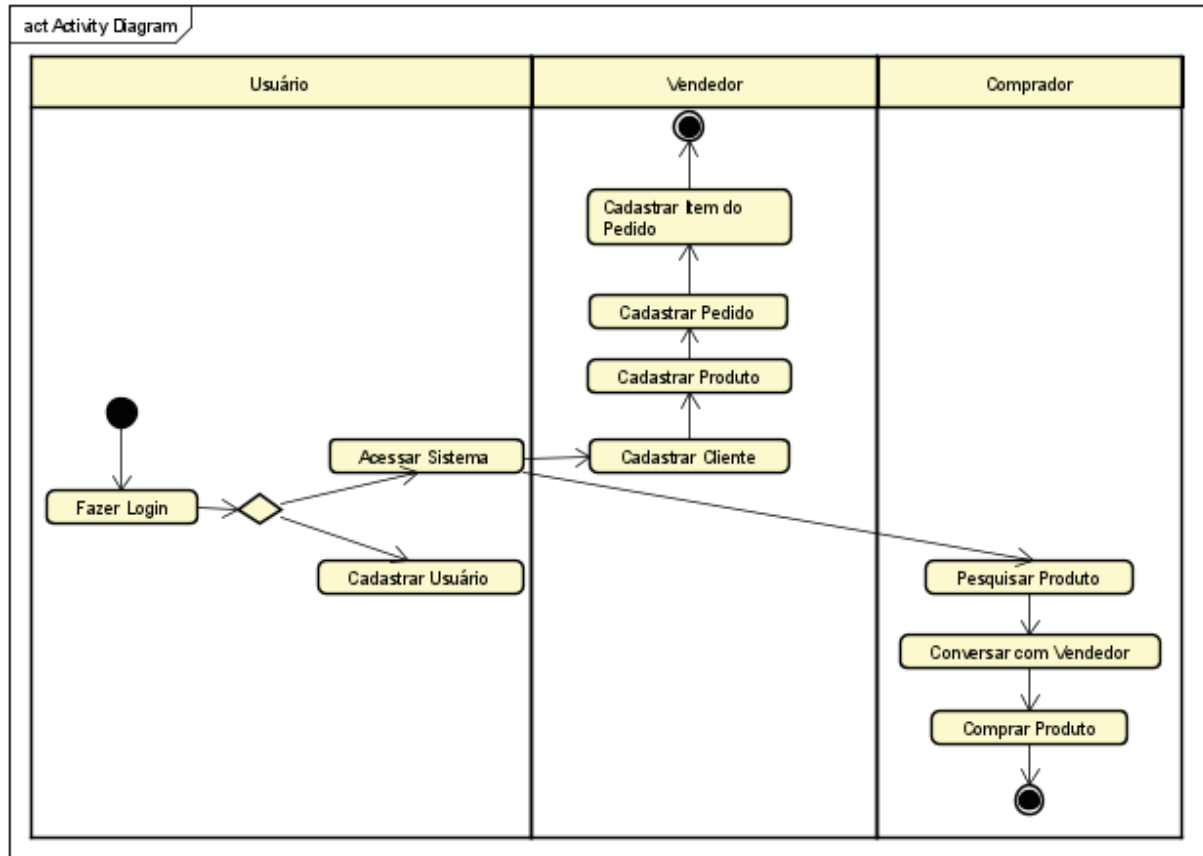
O MySql é um software servidor de banco de dados, é considerado multiplataforma e multiusuário, possui rapidez e permite fluxo, carga e manutenção de dados em massa. (MYSQL, 2024)

1.4.3 EQUIPAMENTOS

Para confecção do trabalho, tanto na parte escrita do relatório técnico (elaborado no Microsoft Word) quanto na aplicação (realizada com as tecnologias citadas anteriormente), foi utilizado um laptop Acer Aspire 3 A315-53-365Q adaptado com sistema operacional Windows 10 Pro, SSD de 222 GB e RAM de 12 GB.

2 DESENHO DO PROCESSO MACRO

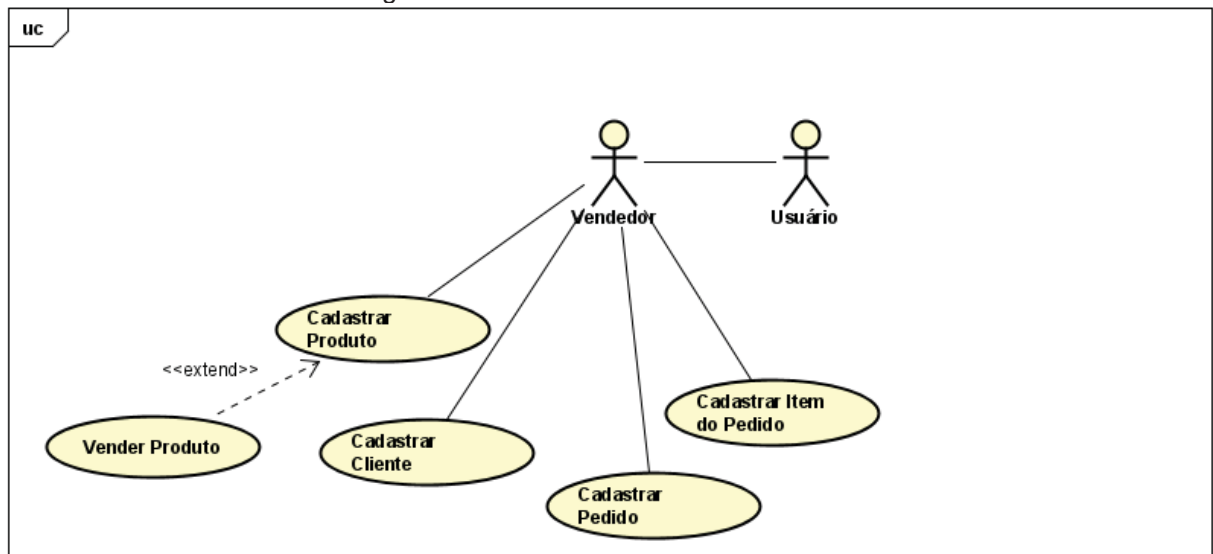
Figura 2 - DIAGRAMA DE ATIVIDADES DO PROCESSO MACRO



FONTE: O Autor (2024)

3 DIAGRAMA DE CASO DE USO

Figura 3 - DIAGRAMA DE CASO DE USO



FONTE: O Autor (2024)

4 HISTÓRIAS DE USUÁRIOS

Nessa etapa do projeto compreendendo o módulo de pedidos foram construídas as seguintes histórias de usuários:

HU001 - Cadastrar cliente;

HU002 - Cadastrar produto;

HU003 - Cadastrar pedido;

HU004 - Cadastrar Item do pedido;

HU001 – Cadastro de Cliente

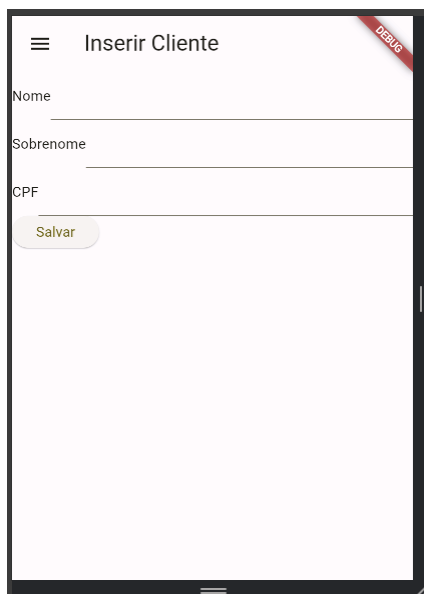
SENDO Usuário Vendedor

QUERO Cadastrar o cliente

PARA fazer a venda

DESENHO DA(S) TELA(S)

Figura 4 - DESENHO DE TELA - CADASTRAR CLIENTE

A mobile app screen titled "Inserir Cliente" with a hamburger menu icon in the top left. The screen contains three input fields labeled "Nome", "Sobrenome", and "CPF". Below these fields is a yellow button labeled "Salvar". A red diagonal banner in the top right corner contains the word "Desenho". The screen is framed by a black border with a small double-line icon on the right side.

FONTE: O Autor (2024)

CRITÉRIO DE ACEITAÇÃO

- 1) Deve permitir adicionar cliente
- 2) Deve permitir editar cliente
- 3) Deve permitir deletar cliente

CRITÉRIO DE ACEITAÇÃO – DETALHAMENTO

Critério de contexto (Válido como premissa para todos os critérios):

Dado que estou autenticado no sistema

E acessei o menu “cadastrar produto”

- 1) Deve permitir adicionar cliente

Dado que todos os campos estão preenchidos conforme R1 e o campo CPF é único conforme R2

Quando o botão "salvar" é acionado

Então as informações do cliente são persistidas e o sistema exibe a mensagem conforme r3.

2) Deve permitir editar cliente

Dado que todos os campos estão preenchidos conforme R1 e o campo CPF é único conforme R2, tenha sido cadastrado e não tenha sido utilizado

Quando o botão "editar" é acionado

Então as informações do cliente são persistidas e o sistema exibe a mensagem conforme R3

3) Deve permitir deletar cliente

Dado que o cliente esteja cadastrado e não tenha sido utilizado

Quando o botão "remover" é acionado

Então as informações do cliente são removidas e o sistema exibe a mensagem conforme r3

REGRAS DE NEGÓCIO DA HISTÓRIA:

R1 - Validação dos campos - Cadastro de cliente

Quadro 1 - VALIDAÇÃO DO CADASTRO DO CLIENTE

Validação	Mensagem
Preenchimento dos campos	"Campo não pode ser vazio"

FONTE: O Autor (2024)

R2 - Validação dos campos - O campo CPF não pode repetir

Quadro 2 - VALIDAÇÃO DO CAMPO CPF

Validação	Mensagem
Campo CPF	"Campo já existente"

FONTE: O Autor (2024)

R3 - Manter Cliente (CRUD)

Quadro 3 - MANTER CLIENTE

Validação	Mensagem
Adicionar	"Cliente salvo com sucesso"
Edição	"Cliente editado com sucesso"
Deletar	"Cliente removido com sucesso"

FONTE: O Autor (2024)

HU002 – Cadastro de Produto

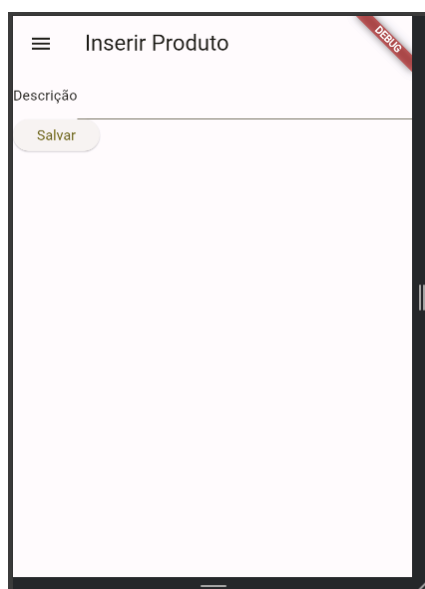
SENDO Usuário Vendedor

QUERO Cadastrar o produto

PARA fazer a venda

DESENHO DA(S) TELA(S):

Figura 5 - DESENHO DE TELA - CADASTRAR PRODUTO



FONTE: O Autor (2024)

CRITÉRIOS DE ACEITAÇÃO:

- 1) Deve permitir adicionar produto
- 2) Deve permitir editar produto
- 3) Deve permitir deletar produto

CRITÉRIOS DE ACEITAÇÃO - DETALHAMENTO:

Critério de contexto (Válido como premissa para todos os critérios):

- 1) Deve permitir adicionar produto

Dado que Todos os campos estão preenchidos conforme R1

Quando o botão "Salvar" é acionado

Então as informações do produto são persistidas e o sistema exibe a mensagem conforme R2.

1) Deve permitir editar produto

Dado que Todos os campos estão preenchidos conforme R1

Quando o botão "Salvar" é acionado

Então as informações do produto são persistidas e o sistema exibe a mensagem conforme R2.

2) Deve permitir deletar produto

Dado que este esteja retornando na lista

Quando o botão "Remover" é acionado

Então as informações do produto são removidas e o sistema exibe a mensagem conforme R2.

REGRA DE NEGÓCIO DA HISTÓRIA

R1 - Validação dos campos - cadastro de produto.

Quadro 4 - VALIDAÇÃO DO CADASTRO DE PRODUTO

Validação	Mensagem
Preenchimento dos campos	"Campo não pode ser vazio"

FONTE: O Autor (2024)

R2 - Manter Produto (CRUD)

Quadro 5 - MANTER PRODUTO

Validação	Mensagem
Adicionar	"Produto salvo com sucesso"
Edição	"Produto editado com sucesso"
Deletar	"Produto removido com sucesso"

FONTE: O Autor (2024)

HU003 – Cadastro de Pedido

SENDO Usuário Vendedor

QUERO Cadastrar o pedido

PARA fazer a venda

Figura 6 - DESENHO DE TELA - CADASTRAR PEDIDO

The image shows a mobile application wireframe for the 'Inserir Pedido' (Insert Order) screen. The screen is titled 'Inserir Pedido' and features a hamburger menu icon in the top left corner. Below the title bar, there are two input fields: 'Data' and 'Id Cliente'. A 'Salvar' (Save) button is located below the 'Id Cliente' field. The screen is framed by a dark border, with a red 'DRAFT' label in the top right corner and a double vertical line on the right side.

FONTE: O Autor (2024)

CRITÉRIOS DE ACEITAÇÃO:

- 1) Deve permitir adicionar pedido
- 2) Deve permitir editar pedido
- 3) Deve permitir deletar pedido

CRITÉRIOS DE ACEITAÇÃO - DETALHAMENTO:

Critério de contexto (Válido como premissa para todos os critérios):

- 1) Deve permitir adicionar pedido

Dado que Todos os campos estão preenchidos conforme R1 e o campo Id Cliente é um campo válido conforme R2

Quando o botão "Salvar" é acionado

Então as informações do pedido são persistidas e o sistema exibe a mensagem conforme R3.

2) Deve permitir editar pedido

Dado que Todos os campos estão preenchidos conforme R1 e o campo Id Cliente é um campo válido conforme R2

Quando o botão "Salvar" é acionado

Então as informações do pedido são persistidas e o sistema exibe a mensagem conforme R3.

3) Deve permitir deletar pedido

Dado que este esteja retornando na lista

Quando o botão "Remover" é acionado

Então as informações do pedido são removidas e o sistema exibe a mensagem conforme R3.

REGRA DE NEGÓCIO DA HISTÓRIA

R1 - Validação dos campos - Cadastro de Pedido

Quadro 6 - VALIDAÇÃO DO CADASTRO DO PEDIDO

Validação	Mensagem
Preenchimento dos campos	"Campo não pode ser vazio"

FONTE: O Autor (2024)

R2 - Validação dos campos - O campo Id Cliente deve estar cadastrado.

Quadro 7 - VALIDAÇÃO DO CAMPO ID CLIENTE

Validação	Mensagem
Campo Id Cliente	"Id Cliente não cadastrado"

FONTE: O Autor (2024)

R3 - Manter Pedido (CRUD)

Quadro 8 - MANTER PEDIDO

Validação	Mensagem
Adicionar	"Pedido salvo com sucesso"
Edição	"Pedido editado com sucesso"
Deletar	"Pedido removido com sucesso"

FONTE: O Autor (2024)

HU004 – Cadastro de Item de Pedido

SENDO Usuário Vendedor

QUERO Cadastrar o item do pedido

PARA fazer a venda

Figura 7 - DESENHO DE TELA - CADASTRAR ITEM DO PEDIDO

FONTE: O Autor (2024)

CRITÉRIOS DE ACEITAÇÃO:

- 1) Deve permitir adicionar item do pedido
- 2) Deve permitir editar item do pedido
- 3) Deve permitir deletar item do pedido

CRITÉRIOS DE ACEITAÇÃO - DETALHAMENTO:

Critério de contexto (Válido como premissa para todos os critérios):

- 1) Deve permitir adicionar item do pedido

Dado que Todos os campos estão preenchidos conforme R1 e o campo Id Pedido é um campo válido conforme R2 e o campo Id Produto é um campo válido conforme R2

Quando o botão "Salvar" é acionado

Então as informações do item do pedido

são persistidas e o sistema exibe a mensagem conforme R3.

2) Deve permitir editar item do pedido

Dado que Todos os campos estão preenchidos conforme R1 e o campo Id Pedido é um campo válido conforme R2 e o campo Id Produto é um campo válido conforme R2

Quando o botão "Salvar" é acionado

Então as informações do item do pedido são persistidas e o sistema exibe a mensagem conforme R3.

3) Deve permitir deletar item do pedido

Dado que este esteja retornando na lista

Quando o botão "Remover" é acionado

Então as informações do item do pedido são removidas e o sistema exibe a mensagem conforme R3.

REGRA DE NEGÓCIO DA HISTÓRIA

R1 - Validação dos campos - Cadastro do item do pedido.

Quadro 9 - VALIDAÇÃO DO ITEM DE PEDIDO

Validação	Mensagem
Preenchimento dos campos	"Campo não pode ser vazio"

FONTE: O Autor (2024)

R2 - Validação dos campos - Cadastro Id Pedido

Quadro 10 - VALIDAÇÃO DO CADASTRO DO ITEM DO PEDIDO

Validação	Mensagem
Campo Id Pedido	"Id Pedido não cadastrado"
Campo Id Produto	"Id Produto não cadastrado"

FONTE: O Autor (2024)

R3 - Manter Item do Pedido

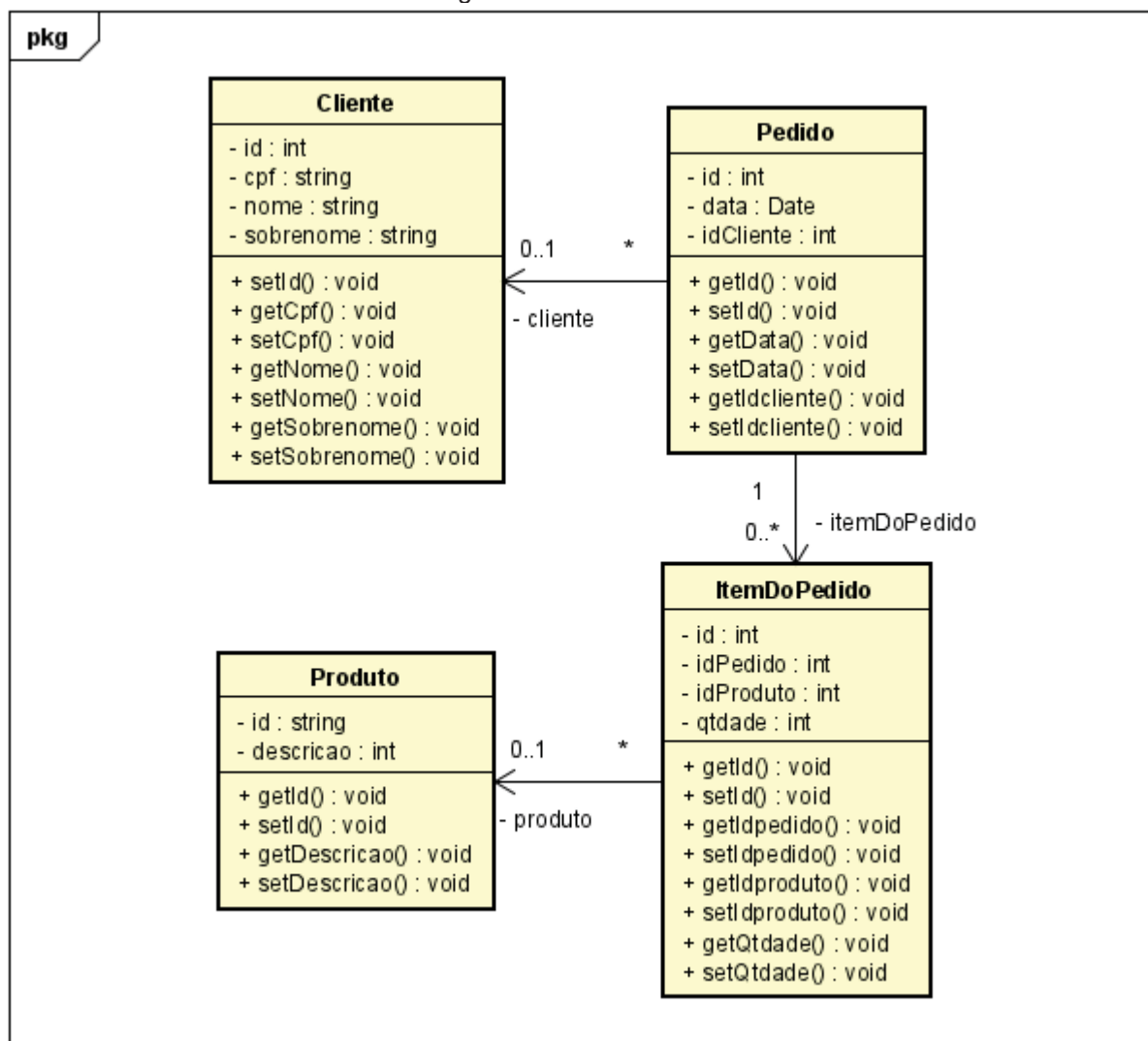
Quadro 11 - MANTER ITEM DO PEDIDO

Validação	Mensagem
Adicionar	"Item do Pedido salvo com sucesso"
Edição	"Item do Pedido editado com sucesso"
Deletar	"Item do Pedido removido com sucesso"

FONTE: O Autor (2024)

5 DIAGRAMA DE CLASSE

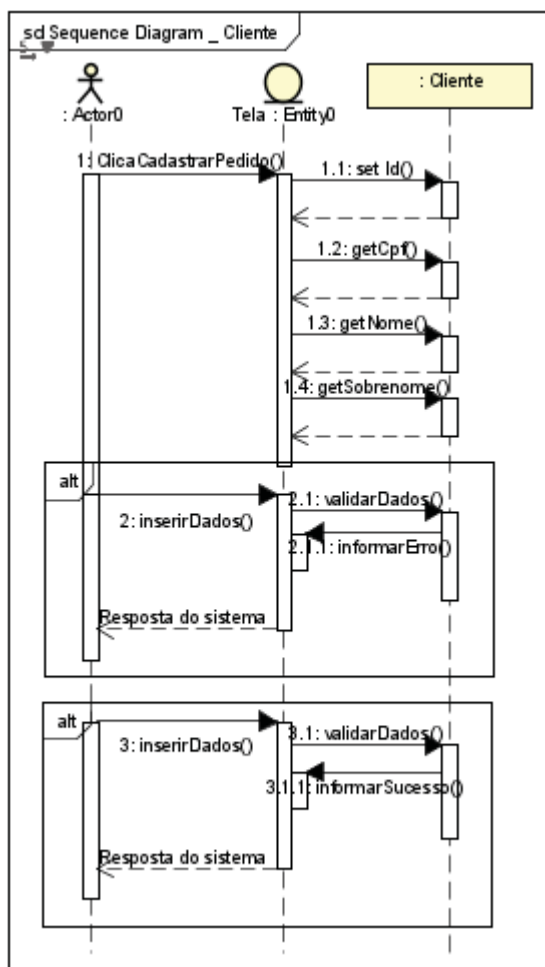
Figura 8 - DIAGRAMA DE CLASSE



FONTE: O Autor (2024)

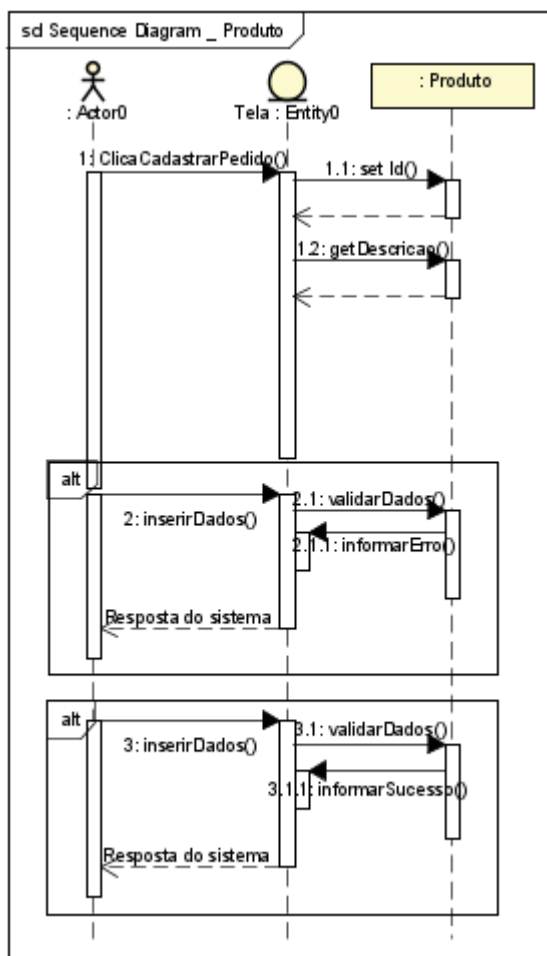
6 DIAGRAMAS DE SEQUÊNCIA

Figura 9 - DIAGRAMA DE SEQUÊNCIA - CADASTRAR CLIENTE



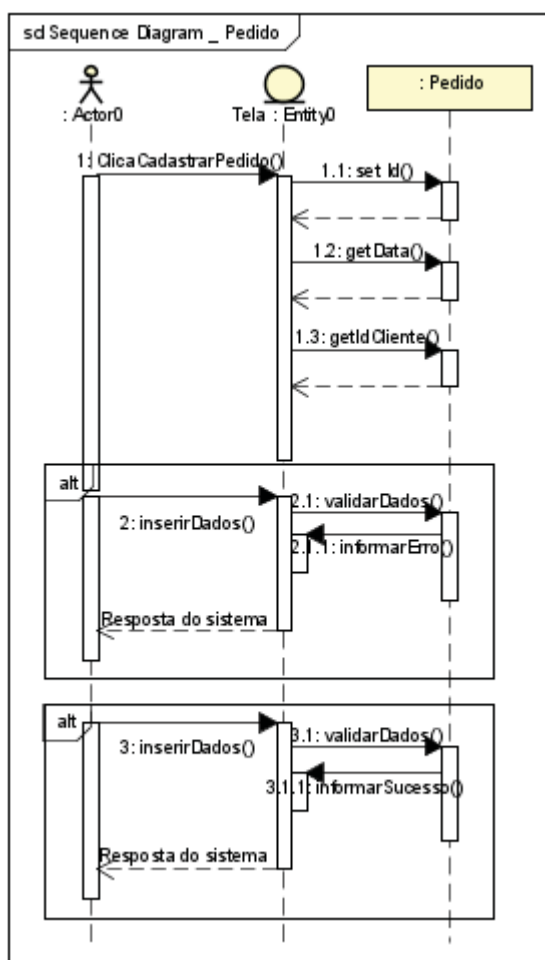
FONTE: O Autor (2024)

Figura 10 - DIAGRAMA DE SEQUÊNCIA - CADASTRAR PRODUTO



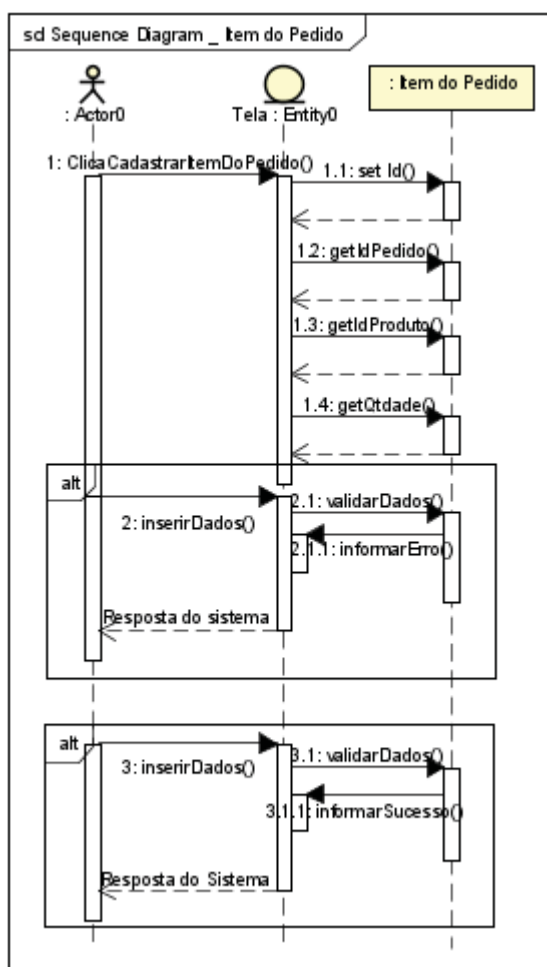
FONTE: O Autor (2024)

Figura 11 - DIAGRAMA DE SEQUÊNCIA - CADASTRAR PEDIDO



FONTE: O Autor (2024)

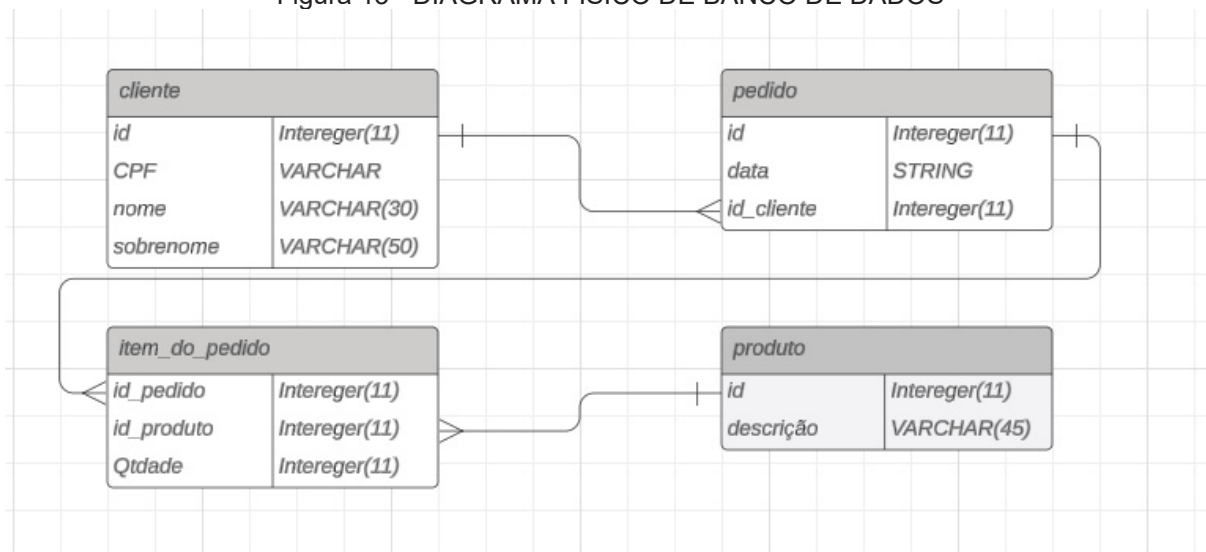
Figura 12 - DIAGRAMA DE SEQUÊNCIA - CADASTRAR ITEM DO PEDIDO



FONTE: O Autor (2024)

7 DIAGRAMA FÍSICO DE BANCO DE DADOS

Figura 13 - DIAGRAMA FÍSICO DE BANCO DE DADOS



FONTE: O Autor (2024)

REFERÊNCIAS

AMOEDO, R. **Alcançando Um Software Maduro**. eBook Kindle, 2019 Disponível em <https://www.amazon.com.br/Alcan%C3%A7ando-Software-Maduro-Raphael-Amoedo-ebook/dp/B07PWG3JHG> Acesso: 20 jul. 2020.

ANDROID Studio Disponível em: <https://developer.android.com/> Acesso em: 02 jun. 2024.

ASSOCIAÇÃO Brasileira Da Industria de Produtos Para Animais de Estimação (ABINPET) Disponível em: http://abinpet.org.br/wp-content/uploads/2020/06/abinpet_folder_2020_draft3.pdf Acesso em 20 jul. 2020.

BERGLER, Reinhold. Man and dog – the psychology of a relationship. Oxford: Blackwell Scientific Publications, 1988. _____. Man and cat – the benefits of cat ownership. Oxford: Blackwell Scientific Publications, 1989.

BEM Paraná. Disponível em: <https://www.bemparana.com.br/noticia/mercado-pet-em-curitiba-cresce-mesmo-com-a-crise--#.XuzaFWWhKjIW> Acesso em: 20 jul. 2020.

CANAL Do Pet. Disponível em: <https://canaldopet.ig.com.br/curiosidades/especiais/2019-05-02/cachorro-de-estimacao-amizade.html> Acesso em 16 jul. 2020.

CANALTECH. Disponível em: <https://canaltech.com.br/produtos/brasil-ja-tem-mais-de-um-smartphone-ativo-por-habitante-112294/> <https://veja.abril.com.br/saude/pets-ajudam-seus-donos-a-fazer-novos-amigos/> Acesso em 17 jul. 2020.

CBN Curitiba Disponível em: <https://cbncuritiba.com/feito-aqui-mercado-pet/> Acesso em: 19 jun. 2020

CENTRAL de Franquias *Petland* Brasil (CPCPET). Disponível em: <http://www.cpcpet.com.br/assets/5-mercado-pet-investe-em-curitiba.pdf> Acesso em: 19 jun. 2020.

CREATIVE *Economy*. Disponível em: https://creativeconomy.britishcouncil.org/media/uploads/files/Mapping_guide_-_Portuguese.pdf Acesso em 19 jun. 2020.

COBASI Disponível em: <https://www.cobasi.com.br/> Acesso em 20 jul. 2020.

CONFEDERAÇÃO Brasileira de Cinofilia (CBKC) Disponível em: https://cbkc.org/noticias/ler/carta_aberta_as_autoridades_sanitarias_brasileiras
Acesso em 01 jul. 2020.

DOGHERO Disponível em: <https://www.doghero.com.br/> Acesso em 20 jul. 2020.

FIREBASE Disponível em: <https://firebase.google.com/> Acesso em: 20 jul. 2020.

FLUTTER Disponível em: <https://api.flutter.dev/flutter/widgets/Image-class.html> Acesso em: 26 mai. 2024

FLUTTERANDO Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=7LAqnKiK2dE> Acesso em: 26 mai. 2024

GAZETA Do Povo. Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/economia/mercado-pet-crescimento-economia-brasileira/> Acesso em 17 jul. 2020.

GUEDES, G. **UML 2 - Uma Abordagem Prática - 3ª Edição** São Paulo: Novatec, 2019. p. 25-87.

INGLÊS Na Ponta Da Língua. Disponível em: <https://www.inglesnapontadalingua.com.br/2010/06/qual-origem-e-o-que-mais-palavra-pet.html>
Acesso em 19 jun. 2020

INSTITUTO Pet Brasil (IPB) Disponível em: <http://institutopetbrasil.com/>
Acesso em 20 jul. 2020.

INTELLIJ IDEA Disponível <https://www.jetbrains.com/idea/> em Acesso em: 02 mai. 2024

LEVINSON, Boris M., Pet-Oriented Child Psychotherapy. Springfield: Charles C. Thomas, 1969.

LIMA, Denilso de. Por que chamamos os pets de "pets"? Inglês na Ponta da Língua. 2010. Disponível em: <https://www.collinsdictionary.com/pt/dictionary/english/pet>. Acesso em: 29 de junho de 2024.

LUCID Disponível em <https://lucid.co/> Acesso em: 25 mai. 2024

MEIRELLES, F.S. **Tecnologia de Informação – 29ª Pesquisa Anual do Uso de TI, 2018**. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas (FGV); Escola de Administração de Empresas de São Paulo (EAESP); Centro de Tecnologia de Informação Aplicada da EAESP (GVcia), 2018. Relatório Técnico.

MIRO Disponível em <https://miro.com/app/board/uXjVMiUMXo0=/> Acesso em 25 mai.2024

MYSQL Disponível em <https://dev.mysql.com/doc/refman/8.0/en/introduction.html> Acesso em 26 mai.2024

NEGÓCIOS Rede Paranaense de Comunicação (RPC). Disponível em: <https://www.negociosrpc.com.br/deolhonomercado/economia/mercado-pet-em-alta-no-parana/> Acesso em: 19 jun. 2020.

PETANJO Disponível em: <https://petanjo.com/> Acesso em 20 jul. 2020.

PETLOVE Disponível em: <https://www.petlove.com.br/> Acesso em 20 jul. 2020.

PORTELLA, F. 50 DICAS DO MARKETIN DIGITAL Disponível em: <https://www.google.com/search?q=fernando+portela+50+dicas+marketing+cultura&oq=fernando+portela+50+dicas+marketing+cultura&aqs=chrome..69i57j33.13487j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8> Acesso em 20 jul. 2020.

SERVIÇO Brasileiro De Apoio Às Micro E Pequenas Empresas (SEBRAE). Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RJ/Anexos/Inovacao.pdf> Acesso em 20 jul. 2020.

SPRINGBOOT Disponível em <https://spring.io/why-spring> Acesso em: 26 mai. 2024

VSCODE Disponível <https://code.visualstudio.com/> em Acesso em: 02 mai. 2024

MELO, Vanessa. CBN. <https://cbncuritiba.com.br/materias/mercado-de-pet-shop-deve-crescer-mais-de-80-em-curitiba-em-2023-segundo-empresa/>. Publicado em 05 de junho de 2023. Acesso em 29/06/2024.