***Electronic Commerce*:**

Doc.

04

**Descrição Geral da Linha de Produto**

**I. Identificação**

A linha de produto (LP) de comércio eletrônico é uma linha de produtos distribuídos por meio da rede mundial de computadores. Desta LP, derivam-se diversos produtos nos quais são mantidos transações *business to business* (B2B) – pessoa jurídica (cliente) com pessoa jurídica (fornecedor) ou *business to consumer* (B2C) – pessoa física (cliente) com pessoa jurídica (fornecedor).

Em sistemas de comércio eletrônico B2B, existem clientes pessoa jurídica (***customers***) e fornecedores (***suppliers***). Cada cliente possui um contrato com um fornecedor para efetuar compras, criar requisições, confirmar entregas, assim como possuem uma ou mais contas em bancos para, por meio destas, efetuar pagamentos aos fornecedores. Cada fornecedor possui um catálogo de itens, aceita ordens de compras de cliente e mantém contas de cada cliente para enviar faturas e receber os pagamentos.

Já em sistemas de comércio eletrônico tipo B2C, um cliente pessoa física solicita a compra de um ou mais itens para o fornecedor. O cliente mantem dados pessoais, tais como endereço e informações de cartão de crédito. Estas informações são armazenadas na conta do cliente, para poderem ser verificadas posteriormente, no centro de autorização (***authorization center***). Ao validar o cartão de crédito, uma ordem de entrega é criada e enviada ao fornecedor. O fornecedor confirma a ordem e informa a data planejada de envio. Quando a ordem é despachada, o cliente é notificado, a fatura é emitida e a cobrança é feita para o cartão de crédito deste.

Opcionalmente, um fornecedor pode criar uma ordem de compra requisitando novos itens para o inventário, a um atacadista (***wholesaler***). A ordem de compra é enviada diretamente para este. Quando a ordem de compra é entregue, as novas mercadorias são inseridas no inventário do fornecedor, e o pagamento é feito por meio de transferência de fundos do banco do fornecedor para o banco do atacadista.

**II. Similaridades e Variabilidades**

Nesta seção são apresentadas as similaridades da LP que são os aspectos que devem estar em todos os membros da família desta LP, bem como as variabilidades que a compõem.

**II.1 Similaridades**

* Todo comércio eletrônico dispões de um catálogo para ser visualizado;
* Todo comércio eletrônico processa ordem de entrega;
* Todo comércio eletrônico possui confirmação de envio; e
* Todo comércio eletrônico permite fazer pedido de compra.

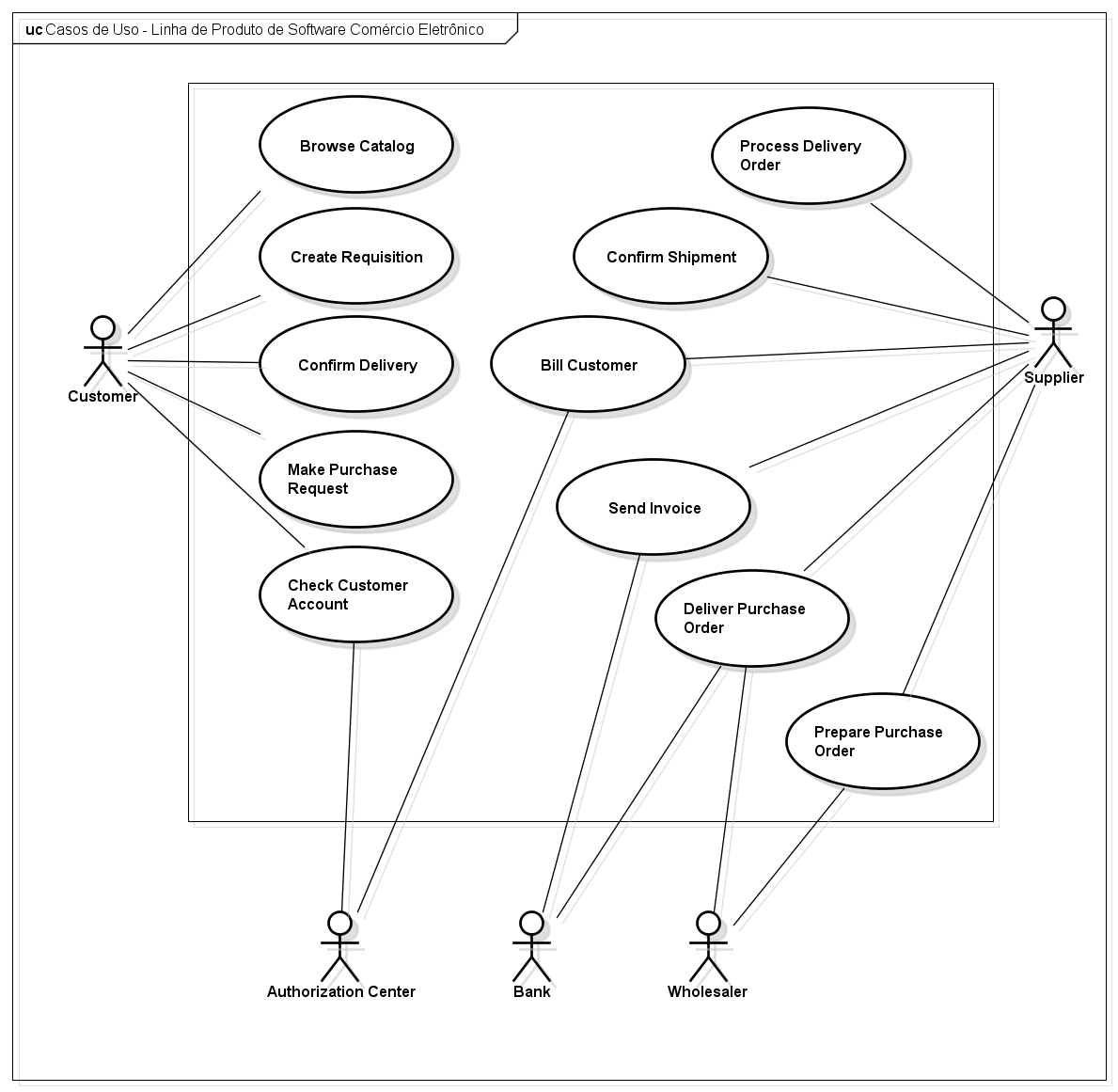
**II.2 Variabilidades**

* A ordem de compra, realizada com os atacadistas, bem como os itens que a compõe podem ou não estarem presentes nos produtos da LPS;
* Em transações cliente pessoa jurídica com fornecedores pessoa jurídica, a criação de requisições é necessária;
* O cliente pessoa física deverá possuir sua conta verificada e validada para efetuar uma compra junto a um fornecedor;
* O cliente pessoa jurídica que adquiriu o produto deverá confirmar a entrega do mesmo para o fornecedor pessoa jurídica que o vendeu;
* Nas transações efetuadas por clientes pessoa física, para efetuar um pagamento pelos mesmos, é realizado o faturamento da compra.

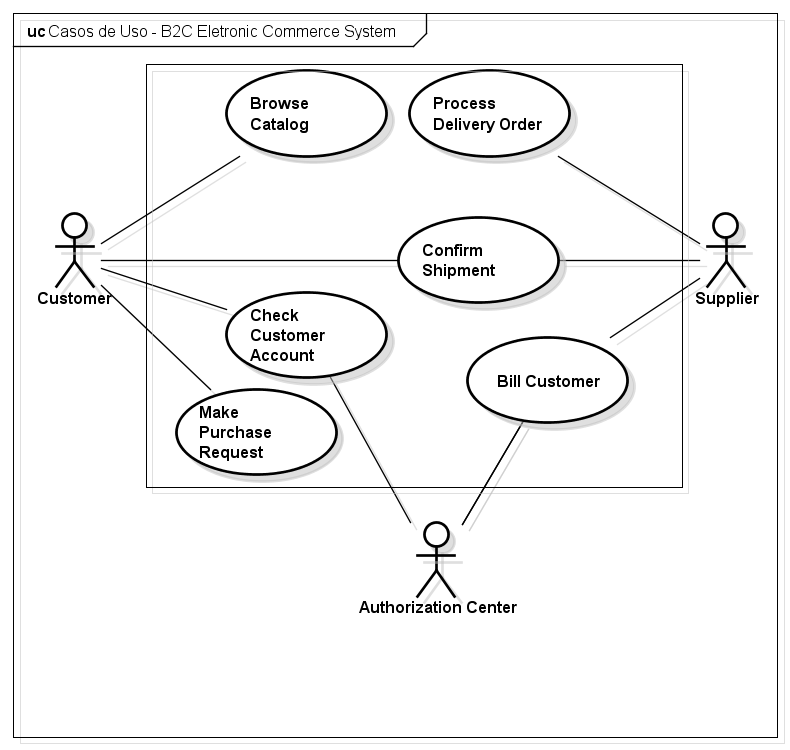
**III. Casos de Uso**

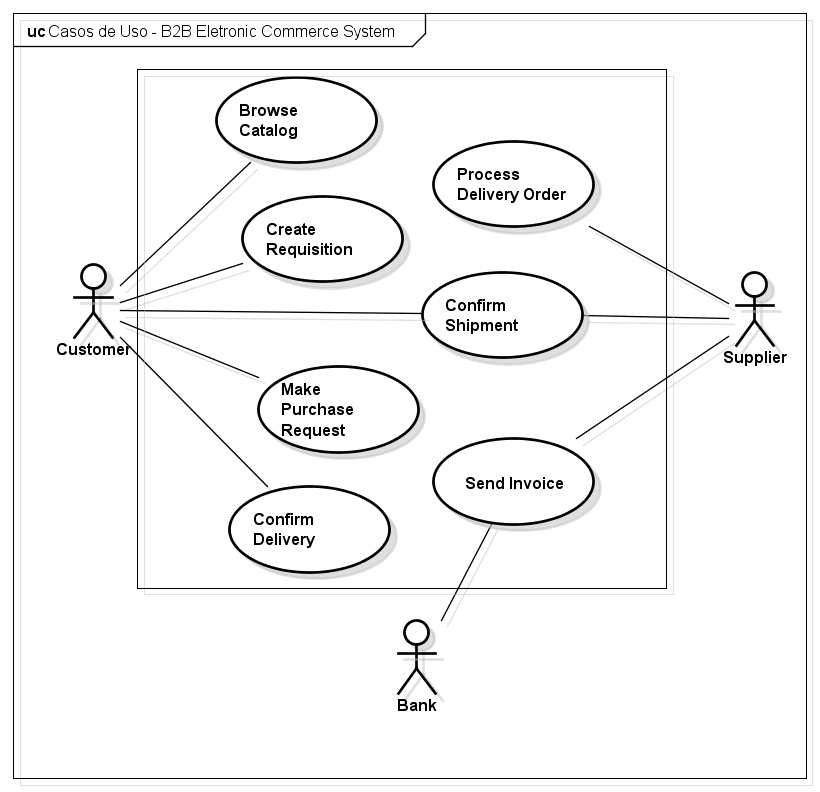
1. ***Browse Catalog (Visualizar Catálogo)***
2. O cliente lista vários catálogos online, cada um pertencente a um fornecedor, e visualiza vários itens destes;
3. Cliente seleciona os itens que deseja deste catálogo.
4. ***Create Requisition (Criar Requisição)***
5. O cliente faz um pedido de requisição (seleciona itens e solicita a liberação para compra dos mesmos, mediante validação e verificação de disponibilidade de fundos);
6. O sistema localiza o contrato do cliente com o fornecedor do catálogo, para verificar se existem fundos para a operação;
7. Se o contrato é localizado, o sistema autoriza a requisição e informa ao cliente.
8. ***Check Customer Account (Verificar Conta do Cliente)***
9. O cliente entra com os detalhes pessoais;
10. O sistema cria uma conta para o cliente, se esta ainda não existir;
11. O cartão de crédito do cliente tem sua autenticidade verificada, bem como se possui crédito o suficiente para pagar pelos itens solicitados do catálogo;
12. Se a verificação indicar que o cartão é válido e possui fundos suficientes, então a compra do cliente é aprovada.
13. ***Make Purchase Request (Fazer Pedido de Compra)***
14. Cliente efetua no sistema o envio de um pedido de compras ao fornecedor.
15. ***Confirm Delivery (Confirmar Entrega)***
16. Quando o produto enviado chega ao cliente, o cliente confirma a entrega;
17. A operação de pagamento é confirmada.
18. ***Process Delivery Order (Processar Ordem de Entrega)***
19. O fornecedor solicita uma ordem de entrega, determina que o inventário está disponível para atender a ordem e exibe a mesma.
20. ***Confirm Shipment (Confirmar Envio)***
21. O fornecedor prepara o produto a ser enviado manualmente e confirma o envio.
22. ***Bill Customer (Faturar Cliente)***
23. O sistema recupera os detalhes do cartão de crédito do cliente, de sua conta, e envia uma solicitação de pagamento para o centro de autorização do cartão de crédito.
24. ***Send Invoice (Enviar Fatura Comercial)***
25. O fornecedor envia a fatura para a empresa do cliente;
26. Após a confirmação de entrega pelo cliente, a fatura é aprovada pelo departamento de contas a pagar da empresa do cliente e uma solicitação de pagamento eletrônico é enviada ao banco do cliente.
27. ***Deliver Purchase Order (Entregar Ordem de Compra)***
28. O sistema envia a ordem de compra para o atacadista;
29. Quando a ordem de entrega chega do atacadista, o fornecedor entra com as informações no banco de dados do inventário e aprova o pagamento eletrônico do banco do fornecedor para o banco do atacadista.
30. ***Prepare Purchase Order (Preparar Ordem de Compra)***
31. O fornecedor verifica o inventário e solicita a criação de uma ordem de compra para os itens do inventário que precisam ser repostos.

**III.1 Diagramas de Casos de Uso**



*Figura 1 – Diagrama de Casos de Uso da Linha de Produto de Software Electronic Commerce.*





*Figura 2 – Diagramas de Casos de Usos de dois possíveis Produtos B2C e B2B da LP Electronic Commerce.*