

RELATÓRIO DE REQUISIÇÃO DE MUDANÇAS

ATS Vertical

Elaborado por: Keila Rodrigues

13 de setembro de
2010

Versão: 1

Editar o valor de venda e desconto quando o cliente possuir tipo de venda padrão

| | |
|---------------------------------|--------------------------------------------------|
| Razão social do cliente: | ATS |
| Número do chamado: | 7319 |
| Solicitado por: | Emerson Teixeira – emerson@atsinformatica.com.br |
| Data da solicitação: | 09/07/2010 |

1. ESPECIFICAÇÃO DAS MUDANÇAS

Este documento trata a seguinte solicitação:

“Permitir editar o valor de venda e o desconto quando o cliente possuir tipo de venda padrão”.

1.1. EDITAR VALOR DE VENDA E DESCONTO QUANDO CLIENTE POSSUIR TIPO DE VENDA PADRÃO

1.1.1. Descrição funcional

Será criado um parâmetro para possibilitar ao legado definir se o vendedor poderá ou não editar o valor de venda e o desconto do produto quando o cliente possuir tipo de venda padrão.

Se o parâmetro estiver negativo, o sistema ficará conforme é hoje, ou seja, desabilitará o campo “Venda” e “D(%)” quando o cliente possuir tipo de venda padrão;

Se o parâmetro estiver positivo, mesmo o cliente possuindo tipo de venda padrão, o sistema permitirá a alteração do conteúdo do campo “Venda” e “D(%)” desde que o produto não possua preço promocional (esta regra de preço promocional pertence ao escopo atual do sistema).

1.1.2. Alterações documentos (análise)

Alteração do RED, do DER e da planilha MRProd do sistema.

1.1.3. Alterações banco de dados (desenvolvimento)

Carga: Criação do parâmetro por perfil “IDEDVV” (0-Não, 1-Sim) na TMVSPARAM, com as seguintes características:

- Descrição para DER: "Permite editar o conteúdo do campo "Venda" e "Desconto" da tela do pedido quando o cliente possuir tipo de venda padrão?". 0-Não, 1-Sim.
- Descrição para o parâmetro: "Edita valor venda qndo cliente possui tipo venda padrão?". Disponibilizar as opções: Não (padrão) e Sim.
- Valor default: 0.

1.1.4. Alterações Middleware (desenvolvimento)

Disponibilizar o novo parâmetro para configuração por perfil;

Enviar o novo parâmetro na carga.

1.1.5. Alterações PocketSale (desenvolvimento)

Atualmente, quando o cliente possui tipo de venda padrão, o sistema bloqueia a edição do campo "Venda" e "D(%)" tanto na tela de realização do pedido (quando o item negociado não possui grade) quanto na tela de negociação da grade.

Com esta customização, **quando o cliente possuir tipo de venda padrão**, o sistema deverá verificar o parâmetro IDEDVV na TMVSPARAM:

- Se este parâmetro contiver '0': o sistema deverá continuar impedindo a edição do conteúdo dos campos "Venda" e "D(%)" quando o cliente possuir tipo de venda padrão.
- Se este parâmetro contiver '1': o sistema deverá permitir a edição do conteúdo dos campos "Venda" e "D(%)" mesmo quando o cliente possuir tipo de venda padrão.

Importante: os campos "Venda" e "D(%)" também tem sua edição bloqueada quando o preço de venda do item é um preço promocional, conforme definido no escopo do sistema. Então, se o cliente possuir tipo de venda padrão, o parâmetro permitir a edição do valor de venda, mas o produto possuir preço promocional, o sistema desabilitará o campo "Venda" e "D(%)".

1.1.6. Requisitos de teste (centro de serviços)

Atentar-se para as situações:

- Cliente possui tipo de venda padrão, o novo parâmetro permite edição e o produto possui preço promocional: o sistema não poderá permitir edição dos campos "Venda" e "D(%)"
- Cliente não possui tipo de venda padrão, o novo parâmetro impede edição e o produto não possui preço promocional: sistema deverá permitir edição dos campos "Venda" e "D(%)" normalmente.
- Testar também para itens com grade, onde a negociação é feita em outra tela.

2. ANÁLISE DE VIABILIDADE DAS MUDANÇAS

| Viabilidade técnica | Parecer |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Dominamos toda a tecnologia demandada para desenvolver as mudanças? | Sim |
| Toda tecnologia necessária para execução das mudanças está pronta? | Sim |
| Todas as ferramentas e infraestruturas tecnológicas necessárias para desenvolvimento estão disponíveis (licenças de softwares, servidores, equipamentos etc.)? | Sim |
| É exigido pelo cliente alguma metodologia/técnica de documentação e/ou desenvolvimento do projeto diferente do nosso modelo padrão de trabalho? | Não |
| Rastreabilidade | |
| Os novos requisitos contradizem ou inviabilizam outros requisitos do escopo? | Não |
| É possível rastrear os requisitos e casos de uso do escopo que sofreram impacto? | Sim |

2.1. Parecer final de viabilidade

Após análise, conclui-se que o desenvolvimento da customização é viável conforme definido neste documento.

3. ANÁLISE DE IMPACTO DAS MUDANÇAS

3.1. Impacto em nível de tamanho de trabalho (horas)

Para análise, desenvolvimento, testes e inspeção serão necessárias **12 (doze) horas**.

3.2. Impacto em nível de prazo

Próxima distribuição planejada do produto (**01.06.00**) que está prevista para o dia **23/11/2010**, desde que este RRM seja autorizado até dia **27/10/2010**.

3.3. Impacto em nível de riscos

4. PROPOSTA COMERCIAL NÚMERO: xxxxxx

4.1. Investimento financeiro

| Serviços | Volume de horas | Valor da hora | Total da personalização |
|----------|-----------------|---------------|-------------------------|
| | | | |
| | | | |

4.2. Condições de pagamento

<<R\$00,00, vencimento, 00/00/0000>>

4.3. Validade da proposta

<<Indique a validade da proposta>>

4.4. Responsável pela proposta comercial

<<Nome, e-mail e telefone da pessoa responsável por esta proposta comercial>>

4.5. Observações gerais

- Valores com impostos.
- A quantidade de horas estimadas poderá sofrer variações. Caso isso aconteça serão devidamente justificadas e será feito novo orçamento para aprovação do cliente.
- Para atendimentos fora do perímetro urbano de Uberlândia-MG todas as despesas relativas traslados, alimentação e hospedagem, são de responsabilidade do cliente.

Para mais informações ou esclarecimentos sobre a proposta apresentada, favor entrar em contato com a equipe comercial da Landix.

Uberlândia, <dia> de <mês> de <ano>.

Nome

Departamento comercial - comercial@landix.com.br

www.landix.com.br

5. PARECER FINAL DE ACEITAÇÃO DAS MUDANÇAS

Aprovado

Reprovado

| | |
|---------------------------------------------|-------------------|
| Data do parecer final: | 20/10/2010 |
| Se aprovado, distribuição associada: | 01.06.00 |
| Se reprovada, justificativa: | |