

Desenvolvimento de Sistemas Software

26 de outubro de 2008

Sistema de gestão de serviço de televisão (pay per view)

Pretende-se que proponham um sistema de software para a gestão do serviço de televisão, baseado numa lógica de *pay per view*, de uma operadora de telecomunicações. O sistema a desenvolver, designado por **teo**, deverá efectuar toda a gestão correspondente aos diversos pacotes de canais que fazem parte da oferta comercial, bem assim como registar e manter a informação dos clientes e a sua história de contractos com a operadora.

A proposta de modelação e respectivo desenvolvimento numa linguagem de programação orientada aos objectos (sugere-se Java) deverá ser faseada no tempo.

Assim, tornar-se-á mais real e permitirá emular o comportamento de uma equipa de projecto numa situação real.

A calendarização proposta é:

1. Até 7 de Novembro deverá ser comunicada a constituição dos grupos de trabalho.

A comunicação deverá ser enviada para um dos docentes das aulas TP.

2. Até 28 de Novembro deverá ser enviado o resultado da fase de levantamento de requisitos, com recurso à identificação dos use cases e respectiva descrição textual;

3. Até 12 de Dezembro deverá ser enviada a arquitectura (diagrama de classes e diagramas de sequência para as interacções descritas nos use cases) do sistema proposto para satisfazer os requisitos identificados no ponto 2;

4. Até 5 de Janeiro deverá ser enviada a implementação da solução proposta no ponto 3.

O negócio do seu cliente, a **teo**, consiste em vender acesso a serviços de televisão. A solução a apresentar deverá suportar a gestão dos clientes, bem como dos serviços fornecidos. Os serviços são agrupados em pacotes que os clientes podem subscrever. Para além dos serviços incluídos no pacote subscrito, os clientes podem adquirir serviços adicionais que serão acrescentados à factura do cliente no final do mês. Note-se que o preço destes serviços pode variar de acordo com o pacote subscrito e com a quantidade adquirida. Os serviços adicionais podem eles próprios consistir em pacotes.

Note que ao longo da relação de um cliente com a operadora o cliente pode mudar de tipo de subscrição, bem assim como os produtos subscritos podem ser alterados ou mesmo descontinuados. O operador de telecomunicações pode em determinada altura modificar a sua política comercial e decidir alterar a composição, e mesmo a designação, dos produtos que tem no mercado.

Existem dois três tipos básicos de serviço disponibilizados para aquisição por parte dos clientes:

- Serviços disponíveis em permanência;
- Serviços disponíveis um dado número de vezes;
- Serviços disponíveis por um dado período de tempo.

Para se ser cliente da empresa é necessário preencher uma proposta de adesão. Depois de processada a proposta pela empresa é enviado um técnico para instalação do equipamento necessário. Por forma a rentabilizar recursos a empresa procura que o escalonamento dos técnicos seja feito de forma a minimizar as deslocações dos mesmos. Ainda na linha da rentabilização do negócio, a empresa pretende obter informação estatística sobre o número de clientes que subscreve quer cada pacote de serviços, quer cada serviço individualmente, bem como sobre o retorno financeiro de cada um deles.

Pretende-se que a equipa de desenvolvimento investigue a oferta comercial dos concorrentes, de forma a replicar as regras de negócio que pareçam mais relevantes. Os docentes das aulas práticas funcionarão como clientes, pelo que mais detalhes sobre o problema/solução pretendida, poderão ser obtidos nas aulas.

José Creissac Campos

António Nestor Ribeiro