



Entregas do Projeto

A definir

Atualizado Em

Stakeholder	Objetivos	Metas
Administradores da Cannoli	Obter insights estratégicos, acompanhar KPIs de negócio, melhorar engajamento e fidelização	Aumentar eficiência e fidelização
Clientes (Restaurantes e Parceiros)	Acompanhar indicadores de vendas, campanhas, engajamento e performance do delivery em tempo real.	Aumentar o faturamento, melhorar a experiência dos clientes finais e ampliar a base de usuários ativos.
Equipe de Desenvolvimento	Criar uma solução funcional, confiável e inovadora, aplicando ciência de dados, IA e boas práticas de segurança.	Cumprir requisitos técnicos e entregar dentro do prazo.
Equipe de Vendas/Marketing da Cannoli	Usar os dashboards como ferramenta para atrair e fidelizar parceiros.	Aumentar a base de restaurantes cadastrados e melhorar retenção.



01/09/2025

SAM	
Motivações e Interesses	Poder e influência
Melhorar tomada de decisão, otimizar engajamento	Influenciam prioridades e direcionamento do projeto
Interesse em melhorar a gestão do negócio, reduzir falhas e garantir resultados mais previsíveis.	Determinam a direção das funcionalidades, pois suas necessidades orientam o desenvolvimento do sistema.
Interesse em aprendizado, experiência prática e conquista de nota máxima.	Impactam diretamente a qualidade técnica e funcional do dashboard.
Interesse em ter dados que reforcem argumentos comerciais, mostrem valor ao parceiro e ajudem em campanhas.	Exercem influência direta, pois são responsáveis por apresentar os resultados aos estabelecimentos.

Importância e Impacto	Papéis & Responsabilidades
Cruciais para a aceitação e popularidade do aplicativo.	Patrocinar, definir metas, fornecer feedback
São fundamentais para a adoção do dashboard, pois seu uso e satisfação medem o sucesso da solução.	Utilizam o sistema diariamente, fornecem feedback e participam de testes de usabilidade.
Sem eles, o projeto não avança, sendo críticos para execução.	Desenvolvem código, realizam testes, corrigem erros e documentam.
São cruciais: sem eles, os clientes não percebem o valor da plataforma.	Apresentar dashboards aos clientes, coletar feedback, intermediar relação com parceiros.

Sintonia "fina"	Área de Interesse
Garantir que o sistema atenda às necessidades estratégicas	Indicadores de performance, engajamento e vendas
Garantir que a plataforma seja prática, intuitiva e ofereça valor direto ao negócio.	Operações de vendas, marketing e gestão de clientes.
Alinhamento entre membros e com os orientadores.	Desenvolvimento técnico e metodologias ágeis.
Foco em relatórios visuais e indicadores claros que fortaleçam o discurso comercial.	Vendas, campanhas e engajamento.

SRM	
Nível de Detalhe	Formato
Alto nível de detalhamento em análises, com foco em métricas de performance estratégica.	Relatórios executivos, dashboards
Detalhamento médio, com relatórios claros e indicadores específicos.	Painel visual online com exportação em PDF/Excel.
Alto nível de detalhe em tarefas técnicas e backlog.	Documentação em GitHub, relatórios de progresso.
Alto – precisam de informações detalhadas e bem organizadas.	Relatórios de desempenho e dashboards interativos.

Frequência	Mecanismo de Entrega
Mensal / conforme necessidade	Reuniões, e-mails, dashboard
Semanalmente, com possibilidade de consultas diárias.	Acesso ao dashboard, relatórios automáticos enviados por e-mail.
Dailys e reuniões semanais de sprint.	GitHub, relatórios técnicos, reuniões de alinhamento.
Semanal e em reuniões comerciais.	Apresentações presenciais/virtuais, relatórios em PDF e acesso ao dashboard.