# <Nome do Projeto>

# Visão do Negócio

# Versão <1.0>

[Observação: O template a seguir é fornecido para uso com o Rational Unified Process (RUP). O texto em azul exibido entre colchetes e em itálico (style=InfoBlue) foi incluído para orientar o autor e deve ser excluído antes da publicação do documento. Qualquer parágrafo inserido após esse estilo será definido automaticamente como normal (estilo=BodyText).]

[Para personalizar campos automáticos no Microsoft Word (que exibem um plano de fundo cinza quando selecionados), selecione File>Properties e substitua os campos Title, Subject e Company pelas informações apropriadas deste documento. Depois de você fechar a caixa de diálogo, os campos automáticos poderão ser atualizados em todo o documento, selecionando Edit>Select All (ou Ctrl-A) e pressionando F9, ou simplesmente clicando no campo e pressionando F9. Isso deve ser feito separadamente para Cabeçalhos e Rodapés. Alt-F9 alterna entre a exibição de nomes de campos e do conteúdo dos campos. Consulte a ajuda do Word para obter mais informações sobre como trabalhar com campos.]

# Histórico da Revisão

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Versão** | **Descrição** | **Autor** |
| <dd/mmm/aa> | <x.x> | <detalhes> | <nome> |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# Índice Analítico

1. Introdução [4](#__RefHeading___Toc18206461)

1.1 Finalidade [4](#__RefHeading___Toc18206462)

1.2 Escopo [4](#__RefHeading___Toc18206463)

1.3 Referências [4](#__RefHeading___Toc18206465)

1.4 Visão Geral [4](#__RefHeading___Toc18206466)

2. Objetivos da Modelagem de Negócios [4](#__RefHeading___Toc103_3690376769)

2.1 <umObjetivo> [4](#__RefHeading___Toc105_3690376769)

2.2 <outroObjetivo> [4](#__RefHeading___Toc107_3690376769)

3. Posicionamento [4](#__RefHeading___Toc18206467)

3.1 Atividades de Negócio [4](#__RefHeading___Toc109_3690376769)

3.2 Processos de Negócio [4](#__RefHeading___Toc111_3690376769)

3.3 Oportunidade de Negócios [4](#__RefHeading___Toc18206468)

3.4 Descrição do Problema [5](#__RefHeading___Toc18206469)

3.5 Sentença de Posição do Produto [6](#__RefHeading___Toc18206470)

4. Descrições dos Envolvidos [6](#__RefHeading___Toc18206471)

4.1 Demografia do Mercado [Faz mais sentido para software que será vendido] [6](#__RefHeading___Toc18206472)

4.2 Ambiente do Usuário [6](#__RefHeading___Toc18206475)

4.3 Perfis dos Envolvidos [7](#__RefHeading___Toc113_3690376769)

4.4 Necessidades dos Principais Envolvidos [8](#__RefHeading___Toc18206480)

4.5 Alternativas e Concorrência [8](#__RefHeading___Toc18206481)

# Visão do Negócio

# Introdução

A introdução da **Visão do Negócio** fornece uma visão geral do documento inteiro. Ela deve incluir a finalidade, o escopo, as definições, os acrônimos, as abreviações, as referências e a visão geral da **Visão do Negócio**.]

## Finalidade

[Especifique a finalidade deste documento **Visão do Negócio**.]

Este documento tem por finalidade descrever e analisar as características gerais do negócio para que seja possível entender as necessidades e definir as linhas de raciocínio que serão adotadas para a construção do sistema <indicar o nome do sistema>. Concentrando-se nas necessidades apontadas pelos stakeholders e nas problemáticas que justificam a concepção desse projeto.

## Escopo

[Uma breve descrição do escopo deste documento **Visão do Negócio**: a quais projetos está associado e tudo o mais que for afetado ou influenciado por este documento.]

Este documento está associado a um projeto de expansão do negócio, que visa otimizar as atividades do negócio e expandir a área de atuação da loja. Os impactos serão observados em alguns setores da negócio, tais como, o de separação e entregas. Integrando os processos e aplicativos já utilizados pela loja.

## Referências

[Esta subseção fornece uma lista completa dos documentos mencionados em outra parte da **Visão do Negócio**.Identifique cada documento por título, número do relatório (se aplicável), data e organização de publicação. Especifique as fontes a partir das quais as referências podem ser obtidas. Essas informações podem ser fornecidas por um anexo ou outro documento.]

## Visão Geral

[Esta subseção descreve o que o restante da **Visão do Negócio** contém e explica como o documento está organizado.]

Este documento contém os objetivos da modelagem, a descrição das atividades e processos de negócio, mensura também as oportunidades de melhorias que foram encontradas e apresenta uma breve descrição sobre os problemas a serem resolvidos.

Possui ainda o levantamento dos stakeholders envolvidos, uma breve descrição de quem são, seus perfis e necessidades no ambiente corporativo, além de uma breve descrição sobre o próprio ambiente. Por fim, apresenta uma análise de possíveis alternativas e concorrentes.

Tudo isso apresentado respectivamente como foi descrito nessa seção.

# Objetivos da Modelagem de Negócios

## Entender o negócio

[Qual será o escopo da modelagem de negócio? O que ela envolverá? Pesquisa de mercado? Mais informações sobre atividades/processos de negócio...]

Obter informações, analisar e entender as atividades e processos do negócio.

## Identificar os stakeholders e suas necessidades

Efetuar o levantamento a cerca dos envolvidos no processo, identificar seus perfis e entender as necessidades que devem ser atendidas pelo projeto.

# Posicionamento

## Atividades de Negócio

[Faça uma breve descrição do negócio – o que ele faz? Que produto vende? Que serviço oferece?]

O negócio consiste na venda de peças para concerto, como telas touchscreen e acessórios para celulares,   
tais como, capinha e película, atendendo autorizadas e lojas de varejo da região. Os clientes podem solicitar atendimento por telefone ou WhatsApp, realizam os pedidos e tem os produtos entregues em seu comercio.

Não é possível retirar produtos diretamente na loja, todos eles são entregues aos clientes, por meio de entregadores denominados motoboys.

## Processos de Negócio

[Detalhar como as atividades são desenvolvidas – quem faz o que, quando e como.]

O processo tem início a partir do contato do cliente, seja ele por telefone ou WhatsApp, um atendente insere o pedido do cliente no aplicativo que gerencia o estoque e verifica a disponibilidade do produto solicitado. Se o produto estiver disponível o atendente realiza o pedido, alimentando a lista de pedidos que é enviada para o setor de separação e é dado o prazo ao cliente de até 24 horas para que seja entregue o produto.

O separador realiza a separação dos produtos e organiza os pedidos conforme as sub-regiões dos clientes.

A área de cobertura geográfica atendida pelo negócio é dividida em 4 sub-regiões e para atender tal demanda a loja dispõe de 4 entregadores.

Depois que os pedidos são devidamente separados, um funcionário fica responsável por traçar as rotas de entrega e designar os entregadores, esta etapa é feita manualmente, utilizando papel e caneta. Trabalhando com entregas imediatas, a saída dos entregadores ocorre em até 1 hora após ter sido registrado o primeiro pedido para determinada sub-região.

## Oportunidade de Negócios

[Faça uma breve descrição da oportunidade de negócios atendida por este projeto.]

Observadas as atividades de negócio, podemos notar que parte delas utiliza alguma solução tecnológica ou aplicativo para otimizar o funcionamento do negócio, sendo a exceção o processo de logística e de saída de produtos para entrega, que é feita de maneira totalmente manual e não observa determinadas opções que podem otimizar o processo e reduzir custos.

A implementação de um aplicativo que gerencie a lista de pedidos, trace a melhor rota de entrega e faça a integração entre o setor de separação e os entregadores é vista como uma boa oportunidade de negócio a ser explorada por este projeto.

## Descrição do Problema

[Forneça uma descrição resumindo o problema que está sendo resolvido pelo projeto. O formato a seguir pode ser usado.]

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Não utilizar tecnologia para otimizar o processo de logística |
| afeta | Os donos da loja, o funcionário que atua traçando rotas e designando entregadores e os próprios entregadores |
| cujo impacto é | Aumento dos custos com combustível e manutenção dos veículos, tendo em vista que manualmente é muito mais difícil encontrar as melhores rotas e encurtar o trajeto dos entregadores. |
| uma boa solução seria | Implementar uma funcionalidade que receba a lista de pedidos e organize- a por sub-região, traçando a melhor rota e otimizando o percurso. |

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Fazer várias saídas de produtos para entrega durante o dia |
| afeta | Os donos da loja, o funcionário que atua traçando rotas e designando entregadores e os próprios entregadores |
| cujo impacto é | Desperdício de tempo, tendo em vista que da maneira como o negócio trabalha hoje, são necessárias várias saídas dos entregadores durante o dia, indo e voltando para a mesma região. |
| uma boa solução seria | Organizar os pedidos em montantes acumulados por sub-região e calcular o número de saídas necessárias e designá-las de acordo com a demanda. |

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | ... |
| afeta | ... |
| cujo impacto é | ... |
| uma boa solução seria | ... |

## Sentença de Posição do Produto

[Forneça uma sentença geral resumindo, no nível mais alto, a posição exclusiva que o produto pretende ocupar no mercado. O formato a seguir pode ser usado.]

|  |  |
| --- | --- |
| Para | [cliente-alvo] |
| Que | [indique a necessidade ou oportunidade] |
| O (nome do produto) | é um(a) [categoria do produto] |
| Que | [indique o principal benefício, ou seja, o motivo que leva a comprar] |
| Diferente de | [principal alternativa da concorrência] |
| Nosso produto | [indique a principal diferença] |

[Uma sentença de posição do produto comunica o objetivo do aplicativo e a importância do projeto para todo o pessoal envolvido.]

# Descrições dos Envolvidos

[Para fornecer produtos e serviços que efetivamente satisfaçam às reais necessidades dos seus envolvidos e dos usuários, é preciso identificar e envolver todos os interessados como parte do processo de Modelagem de Negócios. É necessário também identificar os usuários do sistema e assegurar que a comunidade de envolvidos os represente adequadamente. Esta seção fornece um perfil dos envolvidos e dos usuários que integram o projeto, e dos principais problemas que, de acordo com o ponto de vista deles, poderão ser abordados pela solução proposta. Ela não descreve as solicitações ou os requisitos específicos dos usuários e dos envolvidos, já que eles são capturados em um artefato individual de solicitações dos envolvidos. Em vez disso, ela fornece a base e a justificativa que explicam por que os requisitos são necessários.]

Gerente

Atendente

Separador

Entregador

Responsável pela logística

## Demografia do Mercado [Faz mais sentido para software que será vendido]

[Resuma as principais demografias do mercado que motivam as decisões do produto. Descreva e posicione os segmentos do mercado-alvo. Estima o tamanho e o crescimento usando o número de possíveis usuários ou a quantidade de dinheiro que seus clientes gastarão tentando satisfazer às necessidades que seu produto ou melhoria cumprirá. Revise as principais tendências e tecnologias do setor. Responda a estas perguntas estratégicas:

* Qual é a reputação da sua empresa nesses mercados?
* Qual você gostaria que fosse?
* Como esse produto ou serviço suporta suas metas?]

## Ambiente do Usuário

[Detalhe o ambiente de trabalho do usuário-alvo. A seguir, são apresentadas algumas sugestões:

* Número de pessoas envolvidas na execução da tarefa? Isso está mudando?
* Qual é a duração de um ciclo de tarefas? Qual é o tempo gasto em cada atividade? Isso está mudando?
* Existem restrições ambientais exclusivas: unidade móvel, ar livre, a bordo, etc.?
* Quais plataformas de sistema estão sendo utilizadas atualmente? Quais são as futuras plataformas?
* Que outros aplicativos estão em uso? É necessário que o seu aplicativo interaja com eles?

Este é local em que podem ser incluídos os extratos do Modelo de Negócios para descrever a tarefa e os papéis envolvidos, etc.]

## Perfis dos Envolvidos

[Descreva aqui cada envolvido no sistema preenchendo a tabela abaixo para cada um deles. Lembre-se de que os tipos de envolvidos poderão ser os mais diversos como, por exemplo, usuários, departamentos e desenvolvedores técnicos. Um perfil completo deve abranger os tópicos abaixo para cada tipo de envolvido.]

**[Pode-se usar personas]**

****

**[E/Ou tabela]**

<Nome do Envolvido>

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | [Quem é o representante do envolvido no projeto? (É opcional se estiver documentado em outro local.) O que queremos aqui são nomes.] |
| **Descrição** | [Breve descrição do tipo de envolvido.] |
| **Tipo** | [Qualifique a habilidade, a formação técnica e o grau de sofisticação do envolvido — ou seja, se ele é um guru, executivo, especialista, usuário eventual e assim por diante.] |
| **Responsabilidades** | [Liste as principais responsabilidades dos envolvidos no que diz respeito ao sistema em desenvolvimento; ou seja, o interesse deles como envolvidos. |
| **Critérios de Sucesso** | [Como o envolvido define sucesso? De que forma o envolvido é recompensado?] |
| **Envolvimento** | [Qual é o grau de comprometimento do envolvido no projeto? Está relacionado, sempre que possível, aos papéis do Rational Unified Process — ou seja, ao Revisor de Requisitos, etc.] |
| **Produtos Liberados** | [Há algum produto liberado adicional necessário ao envolvido? Podem ser os produtos liberados do projeto ou as saídas do sistema em desenvolvimento.] |
| **Comentários e Problemas** | [Problemas que interfiram no bom andamento do projeto e outras informações relevantes devem ser relacionados aqui.] |

## Necessidades dos Principais Envolvidos

[Liste os principais problemas com as soluções existentes, conforme o ponto de vista do envolvido. Para cada problema, esclareça os seguintes pontos:

* Quais os motivos para este problema?
* Como ele é resolvido agora?
* Quais soluções o usuário deseja?]

[É importante entender a importância **relativa** do envolvido na solução de cada problema. As técnicas de ordenação e votação cumulativa indicam problemas que **precisam** ser resolvidos, em oposição a problemas que o usuário gostaria que fossem resolvidos.

Preencha a tabela a seguir — se estiver usando o Rational RequisitePro para capturar as Necessidades, isto pode ser um extrato ou relatório dessa ferramenta.]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Necessidade** | **Prioridade** | **Preocupações** | **Solução Atual** | **Soluções Propostas** | |
| Mensagens de difusão |  |  |  | |  |

## Alternativas e Concorrência

[Identifique as alternativas que o envolvido considera disponíveis. Isso inclui adquirir um produto do concorrente, desenvolver uma solução própria ou simplesmente manter o estado atual. Liste as opções competitivas que existem ou que podem se tornar disponíveis. Inclua os principais pontos fortes e fracos de cada concorrente, conforme percebido pelo envolvido.]