

Universidade de Brasília – UnB Faculdade do Gama – FGA Curso: Engenharia de *Software* Disciplina: Desenho de *Software*

Documento de Visão



Versão 0.8

Attany Nathaly Lima Araújo - 11/0147006

Elaine Cristina Meirelles Peronico – 12/0010551

Tainara Santos Reis - 10/0131280

Vanessa de Andrade Soares - 12/0043190

Lovelace	Versão: 0.8
Documento de Visão	Data da versão: 28/03/2015

HISTÓRICO DE VERSÃO

Versão	Data	Descrição	Autor
0.1	19/03/15	Criação do documento.	Attany
0.2	21/03/15	Inclusão do Diagrama de Fishbone; tabela Attany de sentença de posição do produto.	
0.3	22/03/15	Inclusão das necessidades e características. Attany	
0.4	26/03/15	Alteração do Diagrama de Fishbone.	Attany
0.5	27/03/15	Inclusão da seção de descrição dos problemas.	Attany
0.6	28/03/15	Alteração das necessidades/características.	Tainara
0.7	28/03/15	Alteração das necessidades/características.	Tainara
0.8	28/03/15	Revisão do documento. Elaine Cristin	

Lovelace	Versão: 0.8
Documento de Visão	Data da versão: 28/03/2015

SUMÁRIO

<u>1. I</u>	NTRODUÇÃO	4
1.1		
1.2		
1.3	VISÃO GERAL	4
<u>2.</u>	CONTEXTUALIZAÇÃO	<u>5</u>
2.1		
2.2	5	
2.3	SENTENÇA DE POSIÇÃO DO PRODUTO	8
<u>3.</u>	DESCRIÇÃO DOS STAKEHOLDERS E DOS USUÁRIOS	8
3.1	PRINCIPAIS STAKEHOLDERS E USUÁRIOS	8
<u>4.</u>	VISÃO GERAL DO PRODUTO	9
4.1	PERSPECTIVA DO PRODUTO	9
4.2	PREMISSAS E DEPENDÊNCIAS	11
4.3	LIMITES DO PRODUTO	12
<u>5.</u>	PRECEDÊNCIA E PRIORIDADES	12
6.	REFERÊNCIAS	12

Lovelace	Versão: 0.8
Documento de Visão	Data da versão: 28/03/2015

1. INTRODUÇÃO

A introdução fornecerá uma visão geral de todo o documento de visão incluindo o propósito, definições, acrônimos, abreviações, referências e visão geral de todo o documento.

1.1 Finalidade

Este documento tem como propósito facilitar uma análise preliminar da solução proposta como um todo, permitindo a captura de todas as perspectivas que o sistema pode abranger. Além disso, a visão que os stakeholders têm do produto também será o alvo de detalhamento deste documento. Em termos de problema, necessidades e características tópicos específicos descreveram de forma detalhada suas definições, restrições e prioridades dentro do projeto.

1.2 Escopo do Documento

Este documento de visão se aplica a solução de software para prover as vendas e demonstração de produtos de maquiagens de diversas categorias. A solução deverá ser implementada no formato de website, cujo nome será *Lovelace*.

1.3 Visão Geral

Este relatório está organizado pelos seguintes capítulos:

- Introdução Este capítulo oferece informações acerca da finalidade do documento, escopo, definições, acrônimos, abreviações, bem como referências, referências e visão geral.
- **2. Contextualização** Este capítulo oferece informações sobre descrição do problema e sentença de posição do produto.
- **3. Descrição dos** *Stakeholders* **e dos Usuários** Esta seção fornece um perfil das partes interessadas e usuários que estão envolvidos Esta seção também identifica os principais problemas que as partes interessadas e os usuários consideram que a solução proposta deverá tratar.
- **4. Visão geral do produto** Este capítulo oferece premissas e dependências, além de perspectivas e limites do produto.

Lovelace	Versão: 0.8
Documento de Visão	Data da versão: 28/03/2015

- 5. Precedências e Prioridades -
- 6. Restrições técnicas Esta seção contém os padrões aplicáveis do produto.

2. CONTEXTUALIZAÇÃO

Nesta seção resume-se de forma sucinta a descrição dos problemas que afetam o cliente, os envolvidos, impactos causados e possíveis soluções. Além de ilustrar a posição exclusiva que o produto proposto pretende preencher no mercado de trabalho.

2.1 Diagrama de Fishbone

Para identificar o problema que a solução de software pretendida irá atacar e suas respectivas causas, elaborou-se um *Fishbone*:

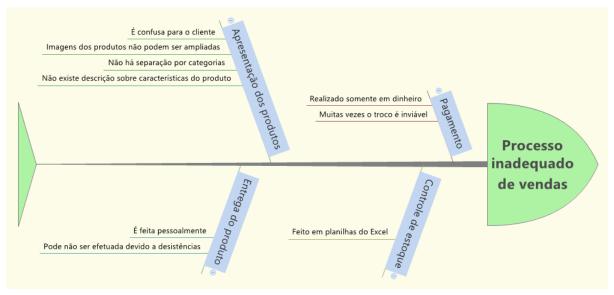


Imagem 1 - Fishbone do Problema

2.2 Descrição dos Problemas

Identificação dos Problemas	
O problema	Apresentação dos produtos é confusa para o cliente.
Afeta	O cliente e o vendedor.
Cujo impacto é	O interesse do cliente pelos produtos

Lovelace	Versão: 0.8
Documento de Visão	Data da versão: 28/03/2015

	diminui.
Uma solução bem sucedida seria	Um software que viabilizasse a apresentação
	de diversos produtos, de forma organizada e
	objetiva.
Omehlomo	Imagens dos produtos não podem ser
O problema	ampliadas.
Afeta	O cliente e o vendedor.
Cuita imana ata 4	O cliente tem uma visualização limitada dos
Cujo impacto é	produtos.
Uma solução bem sucedida seria	Um sistema que permita a visualização
Onia sorução beni sucedida seria	ampliada de imagens dos produtos.
O problema	Não há separação por categorias.
Afeta	O cliente e o vendedor.
Cujo impacto é	O cliente tem dificuldade para encontrar o
Cujo impacto e	produto desejado.
Uma solução bem sucedida seria	Uma solução de software que viabilize a
Ona soração bem saccarda seria	separação de produtos por categorias.
O problema	Não existe descrição sobre características dos
o providina	produtos.
Afeta	O cliente e o vendedor.
Cujo impacto é	O cliente não tem conhecimento sobre
Cujo impueto e	detalhes do produto como peso e tamanho.
Uma solução bem sucedida seria	Um sistema que disponibilize descrições
Oma solução dem sucedida seria	detalhadas sobre os produtos.
	I The state of the
	-
O problema	Pagamento realizado somente em dinheiro.
O problema Afeta	-
Afeta	Pagamento realizado somente em dinheiro. O cliente e o vendedor. O cliente não possui outras alternativas para
-	Pagamento realizado somente em dinheiro. O cliente e o vendedor. O cliente não possui outras alternativas para efetuar o pagamento do produto.
Afeta	Pagamento realizado somente em dinheiro. O cliente e o vendedor. O cliente não possui outras alternativas para efetuar o pagamento do produto. Um software com um módulo de pagamento
Afeta	Pagamento realizado somente em dinheiro. O cliente e o vendedor. O cliente não possui outras alternativas para efetuar o pagamento do produto. Um software com um módulo de pagamento que oferecesse diversas opções para realizar o
Afeta Cujo impacto é	Pagamento realizado somente em dinheiro. O cliente e o vendedor. O cliente não possui outras alternativas para efetuar o pagamento do produto. Um software com um módulo de pagamento

Lovelace	Versão: 0.8
Documento de Visão	Data da versão: 28/03/2015

O problema	Troco inviável.
Afeta	O cliente e o vendedor.
	O cliente pode não receber o troco certo ou o
Cujo impacto é	vendedor tem alterar o preço do produto por
	não ter o valor do troco.
IIma salusão ham susadida saria	Um sistema que intermediasse os
Uma solução bem sucedida seria	pagamentos.
O problema	Controle de estoques feito em planilhas do
Optoblema	Excel.
Afeta	O vendedor.
Cuja impacto á	As planilhas são feitas manualmente,
Cujo impacto é	despendendo bastante tempo.
TI1~ 1 1.1 1.1.	Um software que possibilitasse o controle de
Uma solução bem sucedida seria	estoque dos produtos.
Onroblema	Entraca da produta á faita passaalmenta
O problema	Entrega do produto é feita pessoalmente.
Afeta	O cliente e o vendedor.
-	
-	O cliente e o vendedor.
Afeta	O cliente e o vendedor. A compra não acontece de forma impessoal.
Afeta Cujo impacto é	O cliente e o vendedor. A compra não acontece de forma impessoal. O cliente e o vendedor precisam se locomover
Afeta	O cliente e o vendedor. A compra não acontece de forma impessoal. O cliente e o vendedor precisam se locomover até o local de encontro.
Afeta Cujo impacto é	O cliente e o vendedor. A compra não acontece de forma impessoal. O cliente e o vendedor precisam se locomover até o local de encontro. Uma solução de software que proveja o processo de entrega do produto.
Afeta Cujo impacto é Uma solução bem sucedida seria	O cliente e o vendedor. A compra não acontece de forma impessoal. O cliente e o vendedor precisam se locomover até o local de encontro. Uma solução de software que proveja o processo de entrega do produto. O problema entrega do produto pode não ser
Afeta Cujo impacto é	O cliente e o vendedor. A compra não acontece de forma impessoal. O cliente e o vendedor precisam se locomover até o local de encontro. Uma solução de software que proveja o processo de entrega do produto. O problema entrega do produto pode não ser efetuada devido a desistências.
Afeta Cujo impacto é Uma solução bem sucedida seria O problema Afeta	O cliente e o vendedor. A compra não acontece de forma impessoal. O cliente e o vendedor precisam se locomover até o local de encontro. Uma solução de software que proveja o processo de entrega do produto. O problema entrega do produto pode não ser
Afeta Cujo impacto é Uma solução bem sucedida seria O problema	O cliente e o vendedor. A compra não acontece de forma impessoal. O cliente e o vendedor precisam se locomover até o local de encontro. Uma solução de software que proveja o processo de entrega do produto. O problema entrega do produto pode não ser efetuada devido a desistências.
Afeta Cujo impacto é Uma solução bem sucedida seria O problema Afeta	O cliente e o vendedor. A compra não acontece de forma impessoal. O cliente e o vendedor precisam se locomover até o local de encontro. Uma solução de software que proveja o processo de entrega do produto. O problema entrega do produto pode não ser efetuada devido a desistências. O vendedor.

Tabela 1 - Frameworks de Descrição do Problema

Lovelace	Versão: 0.8
Documento de Visão	Data da versão: 28/03/2015

2.3 Sentença de Posição do Produto

Para	Público consumidor e/ou interessado em maquiagem; revendedor de diversos produtos do ramo de cosméticos.			
Quem	Em sua maioria, mulheres de todas as classes sociais e de diversas faixas etárias.			
O	Não se aplica.			
Que	É uma solução encontrada para auxiliar na venda e demonstração de seus produtos de maquiagem, além de auxiliar seus consumidores a adquirir os produtos desejados.			
Diferente de	Não se aplica.			
Nosso produto	Propõe a automatização do processo de vendas de produtos de maquiagem apresentando alternativas aos problemas enfrentados atualmente pelo cliente além de contribuir na disseminação dos produtos, no aumento do público alvo e satisfação dos consumidores.			

Tabela 2 – Sentença de posição do produto

3. DESCRIÇÃO DOS *STAKEHOLDERS* E DOS USUÁRIOS

Para fornecer produtos e serviços que atendam às necessidades das partes interessadas e dos usuários, identifica-se e relaciona-se todas as partes interessadas como parte do processo de definição dos requisitos. Também são identificados os usuários do sistema e assegurado que a comunidade das partes interessadas os representem adequadamente.

3.1 Principais Stakeholders e Usuários

Essa seção será detalhada no documento termo de atribuição de papéis e responsabilidades.

Papéis	Stakeholders
Gerente de Projeto / Programadora / Testadora	Attany Araújo

Lovelace	Versão: 0.8
Documento de Visão	Data da versão: 28/03/2015

Designer / Programadora / Testadora	Elaine Cristina
Especialista em Requisitos / Programadora / Testadora /	Tainara Reis
Cliente	
Analista de Negócios / Programadora / Testadora	Vanessa de Andrade

Tabela 3 - Principais Stakeholders

4. VISÃO GERAL DO PRODUTO

Esta seção fornece uma visualização de alto nível das capacidades do produto, interfaces para outros aplicativos e configurações dos sistemas.

4.1 Perspectiva do Produto

O sistema proposto possui um funcionamento independente de aplicações externas. Sua finalidade é oferecer produtos de maquiagem para o público consumidor deste, além de disponibilizar tutoriais sobre estes produtos e ainda melhorar o processo de distribuição dos produtos por parte do cliente.

Resumo das necessidades do cliente e características do Produto:

ID	Necessidade	Característica	Casos de Uso	Regra de Negócio
01	precisa manter os	O sistema irá prover o cadastro, alteração e exclusão de produtos no site, incluindo imagens do mesmo.	Manter Produto	RN01
02	O administrador precisa manter categorias de produtos.	O sistema irá prover o cadastro, alteração e exclusão de categorias de produtos.	Manter Categoria	RN01
03	Os clientes precisam realizar buscas por produtos específicos ou categorias de produtos.	O sistema fornecerá uma busca por produtos específicos ou categorias de produtos.	Consultar Produto	RN02

Lovelace	Versão: 0.8
Documento de Visão	Data da versão: 28/03/2015

04	O administrador precisa alterar o preço dos produtos ofertados.	O sistema oferecerá a opção de alteração dos preços dos produtos.	Manter Produto	RN01 RN03
05	O administrador precisa alterar o custo dos produtos ofertados.	O sistema oferecerá a opção de alteração dos custos dos produtos.	Manter Produto	RN01
06	O cliente precisa adicionar um item desejado ao carrinho de compras.	O sistema contará com um carrinho de compras, que irá armazenar os itens adicionados à ele.	Manter Carrinho	RN04
07	•	O sistema conterá uma lista com os itens adicionados ao carrinho e o valor subtotal dos produtos.	Manter Carrinho	RN05
08	O cliente precisa manter o carrinho de compras.	O sistema fornecerá as opções de acrescentar, excluir ou alterar a quantidade de itens no carrinho.	Manter Carrinho	RN04
09	visualizar o valor do frete, conforme o CEP informado, além de visualizar o valor total	O sistema irá calcular o valor do frete, de acordo com o CEP e calcular o valor total dos itens contidos no carrinho, incluindo o valor do frente.	Manter Carrinho	RN06 RN07
10	O cliente precisa se cadastrar no site para concluir a compra.	O sistema permitirá o cadastro do usuário para concluir a compra.	Realizar Cadastro	RN08
11	pagamento (boleto,	formas de pagamento	Concluir Compra	RN09 RN10

Lovelace	Versão: 0.8
Documento de Visão	Data da versão: 28/03/2015

12	O cliente e o Administrador precisam acompanhar o status do pedido.	O sistema irá disponibilizar informações sobre o status do pedido.	Acompanhar status do pedido	RN11
13	O administrador precisa visualizar relatórios informando seu rendimento mensal.	O sistema irá disponibilizar um relatório mensal contendo o rendimento do cliente.	Gerar Relatório	RN12
14	O administrador precisa visualizar relatórios informando quais foram os itens mais vendidos.	O sistema disponibilizará mensalmente um relatório com os itens mais vendidos.	Gerar Relatório	RN12
15	O administrador precisa manter uma descrição detalhada sobre os produtos.	O sistema permitirá que sejam incluídas, alteradas ou excluídas notas informativas sobre os produtos.	Manter Produto	RN03

Tabela 4. Necessidades e Características

4.2 Premissas e Dependências

O sistema Lovelace necessita dos seguintes requisitos mínimos para funcionar corretamente:

- Computadores com processadores Intel© Dual Core© ou superior, CPU 420@ 1.6GHz ou superior;
- Sistemas operacionais suportados: Windows 7/8/8.1;
- *Browsers* suportados: Google Chrome (de preferência, versão 38.0.2125.111 m), Mozilla Firefox (de preferência, versão 33.0.2) ou Opera (de preferência, versão 25.0.1614.68);
- É necessário que se tenha conexão à internet com velocidades mínimas de *download* a 200kbps e *upload* a 100kbps.

O uso de plug-ins nos navegadores deverá ser restrito aos mais populares, que são amplamente distribuídos, a saber: *Macromedia Flash Player, Adobe Acrobat Reader e*

Lovelace	Versão: 0.8
Documento de Visão	Data da versão: 28/03/2015

Java Runtime Environment Standard Edition (Java SE).

4.3 Limites do Produto

A solução é desenvolvida para o ambiente *web*, tornando-se restrito apenas a este ambiente. Cabe ainda ressaltar que o sistema não foi projetado para ser executado em aparelhos móveis (*smartphones* ou *tablets*).

5. PRECEDÊNCIA E PRIORIDADES

Nesta seção são apresentadas as relações dos atributos de requisitos definidos às funcionalidades estabelecidas dos diferentes recursos do sistema em relação cliente X entrega.

No.	Funcionalidade / UC	Prioridade	Estabilidade	Risco
1	Manter produto	Alta	Baixa	Alto
2	Manter categoria	Alta	Baixa	Alto
3	Gerar Relatório	Média	Baixa	Médio
4	Consultar Produto	Baixa	Alta	Alto
5	Manter carrinho de compras	Alta	Média	Alto
6	Concluir compra	Alta	Baixa	Alto
7	Consultar categoria	Baixa	Alta	Baixo
8	Realizar cadastro	Alta	Alta	Alto

Tabela 5. Atributos dos Requisitos

Obs.: O critério entrega será utilizado para agrupar as funcionalidades que serão entregues ao em prazos pré-determinados pelo gerente de projeto e analista de requisitos da equipe.

6. REFERÊNCIAS

LOVELACE. **Artefato: Modelo e Especificação de Casos de Uso**. Último acesso em 28 de março de 2015.

LOVELACE. Artefato: Regras de Negócio. Último acesso em 28 de março de 2015.