

d

André Gustavo Reitz Fleischfresser  
Babbingtonn Luiz Pereira Junior  
Eduardo Michelin Bittencourt

## RELAÇÃO DE ARTEFATOS ESPECIFICAÇÃO DO PROJETO PromoSearch

### Aviso:

Personalize os textos em **AZUL** e altere esses textos personalizados para a cor **PRETA**, para a versão de entrega deste documento.

Este quadro de aviso e todos os textos em

Trabalho apresentado como requisito parcial para a disciplina de **Experiência Criativa – Projetando Soluções Computacionais**, do curso de Bacharelado em Engenharia de Software, da PUCPR.

Orientadores:

Curitiba



2025

## SUMÁRIO

ARTEFATO 1: Quadro “3 Objetivos”	3
ARTEFATO 2: Quadro “é – não é – faz – não faz”	4
ARTEFATO 3: Quadro “Visão de Produto”.	5
ARTEFATO 4: Canvas PBB	6
ARTEFATO 5: Relação de User Stories	7
ARTEFATO 6: Modelo Relacional	8
ARTEFATO 7: Diagrama de Classes	9
ARTEFATO 8: Diagrama de Atividades	10
REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICAS	11

## ÍNDICE DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Quadro “3 Objetivos”.	3
Figura 2 – Quadro “é – não é – faz – não faz”.	4
Figura 3 – Quadro "Visão de Produto". Fonte: AGUIAR, F. 2018.	5
Figura 4 – Canvas PBB: "Product Backlog Building". Fonte: AGUIAR, F. 2018.	6
Figura 5 - User Stories e Critérios de Aceite. Fonte: AGUIAR, F. 2018.	7
Figura 6 – Exemplo: Modelo Relacional gerado por engenharia reversa (MySQL Workbench).	8
Figura 7 – Exemplo: Diagrama de Classes.	9
Figura 8 – Exemplo: Diagrama de Atividades.	10

## ARTEFATO 1: Quadro “3 Objetivos”

Relaciona os 3 grandes objetivos de negócio que o produto de software deve atender.

Padrão para entrega na figura a seguir.

ARTEFATO 1: Quadro “3 Objetivos”	
NOME DO PRODUTO: PromoSearch	
OBJETIVOS	DESCRIÇÃO
1	Ajudar os clientes a encontrarem promoções de forma precisa e em grande escala
2	Fazer o mapeamento de empresas que estão oferecendo promoções
3	Servir como ponte entre as empresas e os clientes, oferecendo benefícios para ambos

Figura 1 – Quadro “3 Objetivos”.

## ARTEFATO 2: Quadro “é – não é – faz – não faz”

Define um conceito, um produto ou uma ideia e seus limites. Seu objetivo é auxiliar a construção da **Visão do Produto**.

Padrão para entrega na figura a seguir.

ARTEFATO 2: Quadro “é – não é – faz – não faz”	
NOME DO PRODUTO: PromoSearch	
<b>É</b>  É uma ferramenta de divulgação e consulta  É um site de busca  É um facilitador  É um intermediador	<b>Não é</b>  Não é uma loja  Não é um aplicativo  Não é um GPS  Não é um canal de comunicação
<b>Faz</b>  Faz o papel de intermediador entre o cliente e a empresa  Faz o mapeamento dos produtos em promoções das empresas  Faz o cálculo da distância da empresa até a localização fornecida pelo cliente  Faz uma divulgação para empresas	<b>Não faz</b>  Não faz vendas  Não faz entregas  Não faz automaticamente a inserção de empresas com promoções  Não faz um chat com a loja

Figura 2 – Quadro “é – não é – faz – não faz”.

## ARTEFATO 3: Quadro “Visão de Produto”.

A **Visão de um Produto** é “fixa”, por toda a sua construção. Se em algum momento houver alguma mudança na visão já definida, o produto muda, e então toda a sua construção deverá ser revista.

Padrão para entrega na figura a seguir.

<b>ARTEFATO 3: Quadro “Visão de Produto”</b>	
<b>NOME DO PRODUTO:</b> PromoSearch	
<b>CLIENTE-ALVO</b>	Empresas que procuram divulgação de seus produtos promocionais e pessoas que buscam achar promoções de forma eficiente
<b>CATEGORIA-SEGMENTO</b>	O produto é um site de consulta e divulgação
<b>BENEFÍCIO-CHAVE</b>	A empresa aumenta as suas vendas e visibilidade e o cliente consegue encontrar produtos variados que estejam em promoção em diversas empresas
<b>DIFERENCIADO-CHAVE</b>	Trazer em formato de mapa, mostrando as empresas que oferecem produtos em promoção
<b>META-VALOR.</b>	Impactará diretamente nas vendas das empresas, trazendo mais clientes e aumentando o lucro

Figura 3 – Quadro “Visão de Produto”. Fonte: AGUIAR, F. 2018.

## ARTEFATO 4: Canvas PBB

A **Visão do Produto** tem por objetivo facilitar a criação do BACKLOG, o que é realizado por meio de um processo denominado de **PBB – Product Backlog Building**.

Padrão para entrega na figura a seguir.

Para uma melhor leitura, entregue, em separado, uma **imagem com boa resolução** do canvas PBB.

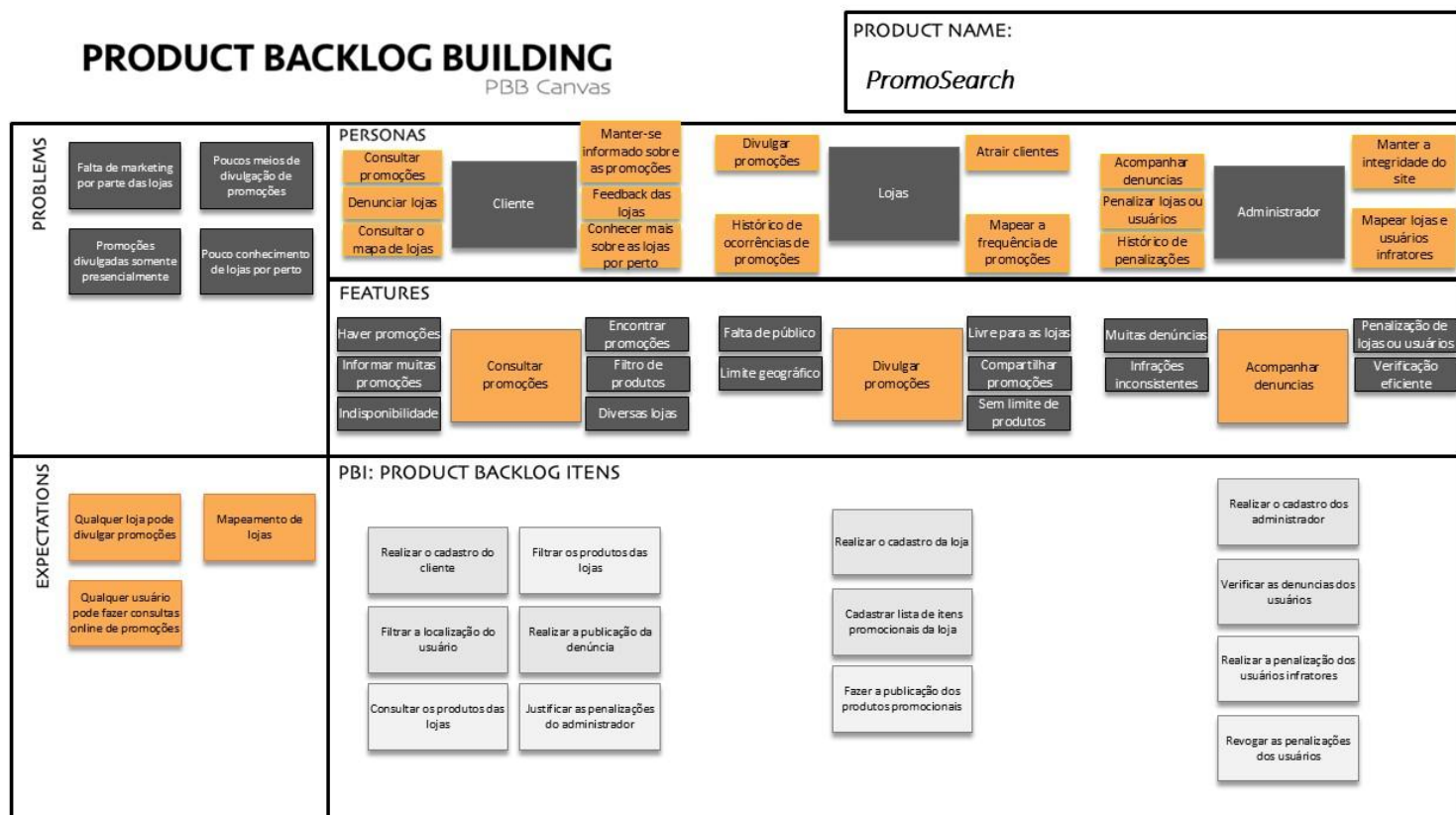


Figura 4 – Canvas PBB: "Product Backlog Building". Fonte: AGUIAR, F. 2018.

## ARTEFATO 5: Relação de User Stories

Uma **História de Usuário** é uma **descrição curta**, porém completa, de uma **funcionalidade** ou **requisito** do **ponto de vista do usuário final**. É uma técnica utilizada em metodologias ágeis de desenvolvimento de software para capturar as necessidades e desejos dos usuários de forma clara e objetiva.

Uma **História de Usuário** geralmente segue um formato simples, como: "**Como** [usuário / ator], **posso** [funcionalidade / PBI], **para** que eu possa [objetivo]".

Exemplo: "**Como** usuário, **posso** salvar meus arquivos na nuvem, **para** acessá-los de qualquer lugar".

Cada História de Usuário é uma unidade independente de trabalho que pode ser desenvolvida e entregue separadamente.

Os **Critérios de Aceite** são uma parte importante da **História de Usuário**, pois descrevem as **condições** que devem ser **cumpridas** para que a história seja considerada **concluída com sucesso**, para garantir que a História atenda aos requisitos do usuário e do produto.

Exemplo: Padrão para entrega na figura a seguir.

<b>HISTÓRIA DO CLIENTE - PBI:</b> Realizar o cadastro do cliente	
<b>COMO:</b> Cliente não cadastrado <b>POSSO:</b> Realizar cadastro <b>PARA:</b> Acessar a plataforma	
<b>Critério de Aceite 1</b>	<b>DADO QUE:</b> O cliente vai acessar a plataforma <b>QUANDO:</b> O cliente preenche os dados de cadastro e clicar em confirmar <b>ENTÃO:</b> O sistema dará ao cliente acesso a plataforma
<b>Critério de Aceite 2</b>	<b>DADO QUE:</b> O cliente vai acessar a plataforma <b>QUANDO:</b> O cliente não preenche os dados de cadastro e clicar em confirmar <b>ENTÃO:</b> O sistema não dará ao cliente acesso a plataforma



<b>HISTÓRIA DO CLIENTE - PBI:</b> Filtrar a localização do cliente	
<b>COMO:</b> Cliente cadastrado <b>POSSO:</b> Filtrar a minha localização <b>PARA:</b> Encontrar promoções de lojas próximas	
<b>Critério de Aceite 1</b>	<b>DADO QUE:</b> O cliente vai filtrar as lojas próximas <b>QUANDO:</b> O cliente aceita compartilhar sua localização <b>ENTÃO:</b> O sistema mostrará as promoções de lojas próximas
<b>Critério de Aceite 2</b>	<b>DADO QUE:</b> O cliente vai filtrar as lojas próximas <b>QUANDO:</b> O cliente não aceita compartilhar sua localização <b>ENTÃO:</b> O sistema mostrará as promoções de lojas todas as lojas até um certo alcance

<b>HISTÓRIA DO CLIENTE - PBI:</b> Filtrar os produtos das lojas	
<b>COMO:</b> Cliente cadastrado <b>POSSO:</b> Filtrar os produtos das lojas <b>PARA:</b> Encontrar promoções desejadas	
<b>Critério de Aceite 1</b>	<b>DADO QUE:</b> O cliente vai filtrar as promoções <b>QUANDO:</b> O cliente seleciona as opções de filtro e clica em “Confirmar” <b>ENTÃO:</b> O sistema mostrará apenas os produtos que o cliente selecionou no filtro
<b>Critério de Aceite 2</b>	<b>DADO QUE:</b> O cliente vai filtrar as promoções <b>QUANDO:</b> O cliente seleciona as opções de filtro e não clica em “Confirmar” <b>ENTÃO:</b> O sistema não aplicará o filtro, e mostrará todas as promoções

<b>HISTÓRIA DO CLIENTE - PBI:</b> Realizar a publicação da denúncia	
<b>COMO:</b> Cliente cadastrado <b>POSSO:</b> Publicar uma denúncia <b>PARA:</b> Denunciar uma loja	
<b>Critério de Aceite 1</b>	<b>DADO QUE:</b> O cliente vai fazer uma denúncia <b>QUANDO:</b> O cliente seleciona a loja e descreve a denúncia e clica em “Publicar” <b>ENTÃO:</b> O sistema fará o envio da denúncia para os administradores avaliarem
<b>Critério de Aceite 2</b>	<b>DADO QUE:</b> O cliente vai fazer uma denúncia <b>QUANDO:</b> O cliente seleciona a loja e não descreve a denúncia e clica em “Publicar” <b>ENTÃO:</b> O sistema não fará o envio da denúncia para os administradores avaliarem

<b>HISTÓRIA DO CLIENTE - PBI:</b> Consultar os produtos das lojas	
<b>COMO:</b> Cliente cadastrado <b>POSSO:</b> Consultar os produtos das lojas <b>PARA:</b> Encontrar promoções	
<b>Critério de Aceite 1</b>	<b>DADO QUE:</b> O cliente vai fazer uma consulta aos produtos em promoção <b>QUANDO:</b> O cliente está logado <b>ENTÃO:</b> O sistema mostrará um mapa com as promoções das lojas
<b>Critério de Aceite 2</b>	<b>DADO QUE:</b> O cliente vai fazer uma consulta aos produtos em promoção <b>QUANDO:</b> O cliente não está logado <b>ENTÃO:</b> O sistema não dará acesso ao mapa com as promoções das lojas

<b>HISTÓRIA DO CLIENTE - PBI:</b> Justificar as penalizações do administrador	
<b>COMO:</b> Cliente cadastrado	
<b>POSSO:</b> Justificar as penalizações do administrador	
<b>PARA:</b> Revogar minha punição	
<b>Critério de Aceite 1</b>	<b>DADO QUE:</b> O cliente vai justificar sua punição <b>QUANDO:</b> O cliente envia uma justificativa com uma descrição <b>ENTÃO:</b> O sistema enviará a justificação ao administrador
<b>Critério de Aceite 2</b>	<b>DADO QUE:</b> O cliente vai justificar sua punição <b>QUANDO:</b> O cliente envia uma justificativa sem uma descrição <b>ENTÃO:</b> O sistema não enviará a justificação ao administrador

<b>HISTÓRIA DA LOJA - PBI:</b> Realizar o cadastro da loja	
<b>COMO:</b> Loja não cadastrada	
<b>POSSO:</b> Realizar cadastro	
<b>PARA:</b> Acessar a plataforma	
<b>Critério de Aceite 1</b>	<b>DADO QUE:</b> A loja vai acessar a plataforma <b>QUANDO:</b> A loja preenche os dados de cadastro e clicar em “Confirmar” <b>ENTÃO:</b> O sistema dará a loja acesso liberado a plataforma
<b>Critério de Aceite 2</b>	<b>DADO QUE:</b> A loja vai acessar a plataforma <b>QUANDO:</b> A loja não preenche os dados de cadastro e clicar em “Confirmar” <b>ENTÃO:</b> O sistema não dará a loja acesso a plataforma

<b>HISTÓRIA DA LOJA - PBI:</b> Cadastrar listas de itens promocionais da loja	
<b>COMO:</b> Loja cadastrada	
<b>POSSO:</b> Cadastrar lista de itens promocionais	
<b>PARA:</b> Publicar promoções	
<b>Critério de Aceite 1</b>	<b>DADO QUE:</b> A loja vai cadastrar um produto promocional <b>QUANDO:</b> Insere o valor da promoção e o nome do produto <b>ENTÃO:</b> O sistema salva a promoção e mostra “Produto cadastrado com sucesso”
<b>Critério de Aceite 2</b>	<b>DADO QUE:</b> A loja vai cadastrar um produto promocional <b>QUANDO:</b> Insere o valor da promoção e não o nome do produto <b>ENTÃO:</b> O sistema não salva a promoção e mostra “Produto precisa conter um nome”

<b>HISTÓRIA DA LOJA - PBI:</b> Fazer a publicação dos produtos promocionais	
<b>COMO:</b> Loja cadastrada <b>POSSO:</b> Publicar produtos promocionais <b>PARA:</b> Divulgar promoções	
<b>Critério de Aceite 1</b>	<b>DADO QUE:</b> A loja vai publicar um produto em promoção <b>QUANDO:</b> A lista de itens promocionais já foi cadastrada, os itens selecionados e a porcentagem da promoção aplicada <b>ENTÃO:</b> A loja publica o item com o valor atualizado
<b>Critério de Aceite 2</b>	<b>DADO QUE:</b> A loja vai publicar um produto em promoção <b>QUANDO:</b> A lista de itens promocionais não foi cadastrada <b>ENTÃO:</b> O sistema não permite aplicar promoções à itens não cadastrados

<b>HISTÓRIA DO ADMINISTRADOR - PBI:</b> Realizar o login do administrador	
<b>COMO:</b> Administrador não logado <b>POSSO:</b> Realizar login <b>PARA:</b> Acessar a plataforma	
<b>Critério de Aceite 1</b>	<b>DADO QUE:</b> O administrador vai acessar a plataforma <b>QUANDO:</b> O administrador preenche com os dados fornecidos a ele e clicar em confirmar <b>ENTÃO:</b> O sistema dará ao administrador acesso a plataforma
<b>Critério de Aceite 2</b>	<b>DADO QUE:</b> O administrador vai acessar a plataforma <b>QUANDO:</b> O administrador não preenche com os dados fornecidos a ele e clicar em confirmar <b>ENTÃO:</b> O sistema não dará ao administrador acesso a plataforma

<b>HISTÓRIA DO ADMINISTRADOR- PBI:</b> Verificar as denúncias dos usuários
--

<b>COMO:</b> Administrador logado <b>POSSO:</b> Verificar as denúncias que os usuários enviaram <b>PARA:</b> Aplicar a devida punição a infrações cometidas no site	
<b>Critério de Aceite 1</b>	<b>DADO QUE:</b> O administrador vai acessar a página de denúncias enviadas <b>QUANDO:</b> O administrador escolhe o intervalo de datas e clica o botão “Aplicar filtro” <b>ENTÃO:</b> São mostradas as denúncias feitas no intervalo de tempo escolhido pelo administrador
<b>Critério de Aceite 2</b>	<b>DADO QUE:</b> O administrador vai acessar a página de denúncias enviadas <b>QUANDO:</b> O administrador não escolhe o intervalo de datas e clica o botão “Aplicar filtro” <b>ENTÃO:</b> São mostradas todas as denúncias feitas

<b>HISTÓRIA DO ADMINISTRADOR - PBI:</b> Realizar a penalização dos usuários infratores	
<b>COMO:</b> Administrador logado <b>POSSO:</b> Penalizar usuários infratores <b>PARA:</b> Manter integridade do site	
<b>Critério de Aceite 1</b>	<b>DADO QUE:</b> O administrador vai aplicar uma punição a um usuário <b>QUANDO:</b> O administrador preencher as informações do usuário, junto com a penalização, e clicar no botão “Aplicar penalização” <b>ENTÃO:</b> O sistema aplicará a punição ao usuário
<b>Critério de Aceite 2</b>	<b>DADO QUE:</b> O administrador vai aplicar uma punição a um usuário <b>QUANDO:</b> O administrador preenche as informações do usuário, mas não informa qual a penalização, e clica no botão “Aplicar penalização” <b>ENTÃO:</b> O sistema irá pedir para o administrador selecionar o tipo da penalização aplicada

<b>HISTÓRIA DO ADMINISTRADOR - PBI:</b> Revogar as penalizações dos usuários	
<b>COMO:</b> Administrador logado <b>POSSO:</b> Retirar penalização de usuários <b>PARA:</b> Não penalizar usuários erroneamente	
<b>Critério de Aceite 1</b>	<b>DADO QUE:</b> Administrador vai fazer a revisão da justificativa de penalização do usuário <b>QUANDO:</b> Administrador consegue abrir a justificativa do usuário e clicar no botão “Revogar penalização” <b>ENTÃO:</b> O sistema removerá as punições aplicadas ao usuário
<b>Critério de Aceite 2</b>	<b>DADO QUE:</b> Administrador vai fazer a revisão da justificativa de penalização do usuário <b>QUANDO:</b> Administrador não consegue abrir a justificativa do usuário <b>ENTÃO:</b> Administrador envia uma notificação para o usuário reenviar o pedido

Figura 5 - User Stories e Critérios de Aceite. Fonte: AGUIAR, F. 2018.

Cadastro do Cliente

Informações:

Nome :

Sobrenome :

Endereço :

Complemento:

CPF :

Usuário :

Telefone :

Senha :

E-Mail :

Repita a Senha :

CADASTRAR

Frame 1

LOGIN CLIENTE

Usuário

Senha

Esqueci minha senha

Entrar

É administrador? Clique aqui!

É proprietário de uma loja? Clique aqui!

Não tem conta? Cadastre-se aqui!

Especificação de Projeto

Nome do Produto de Software

15

### Cadastro de Loja

#### Informações:

Nome da loja:	Nome do Proprietário:
Endereço:	Complemento:
CNPJ:	Usuário:
Telefone:	Senha:
E-Mail:	Repita a Senha:

CADASTRAR

### Frame 3

#### LOGIN LOJA

Usuário

Senha

[Esqueci minha senha](#)

Entrar

[É administrador? Clique aqui](#)


[É cliente? Clique aqui](#)

[Não tem conta? Cadastre-se aqui!](#)

### Frame 4

#### Cadastrar Produtos

Imagem do Produto



Nome do Produto:

Descrição:

Preço do Produto:

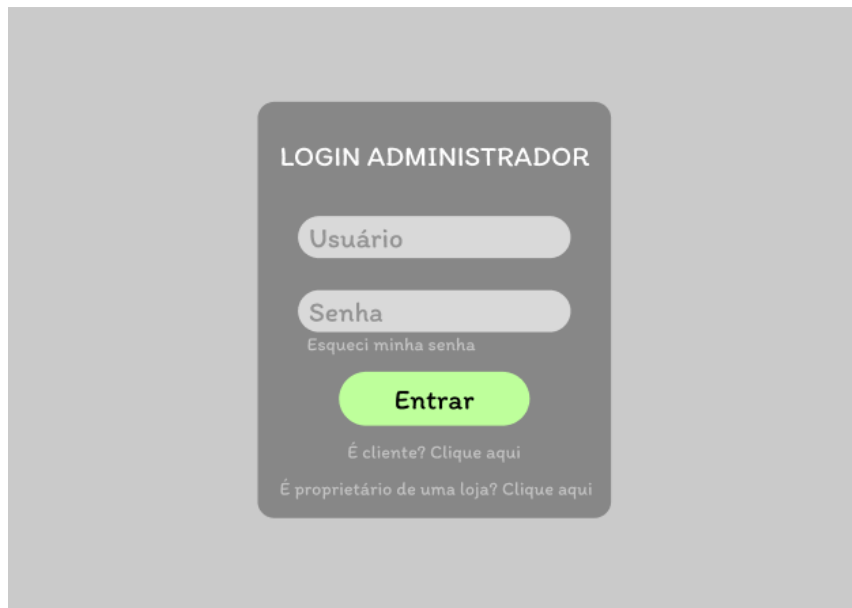
Categoria do Produto:

ADICIONAR PRODUTO

CANCELAR

CADASTRAR





A screenshot of a web form titled "LOGIN ADMINISTRADOR". The form is centered on a light gray background. It contains two input fields: "Usuário" and "Senha". Below the "Senha" field is a link "Esqueci minha senha". Below the input fields is a green button labeled "Entrar". At the bottom of the form, there are two links: "É cliente? Clique aqui" and "É proprietário de uma loja? Clique aqui".

LOGIN ADMINISTRADOR

Usuário

Senha

[Esqueci minha senha](#)

**Entrar**

[É cliente? Clique aqui](#)

[É proprietário de uma loja? Clique aqui](#)

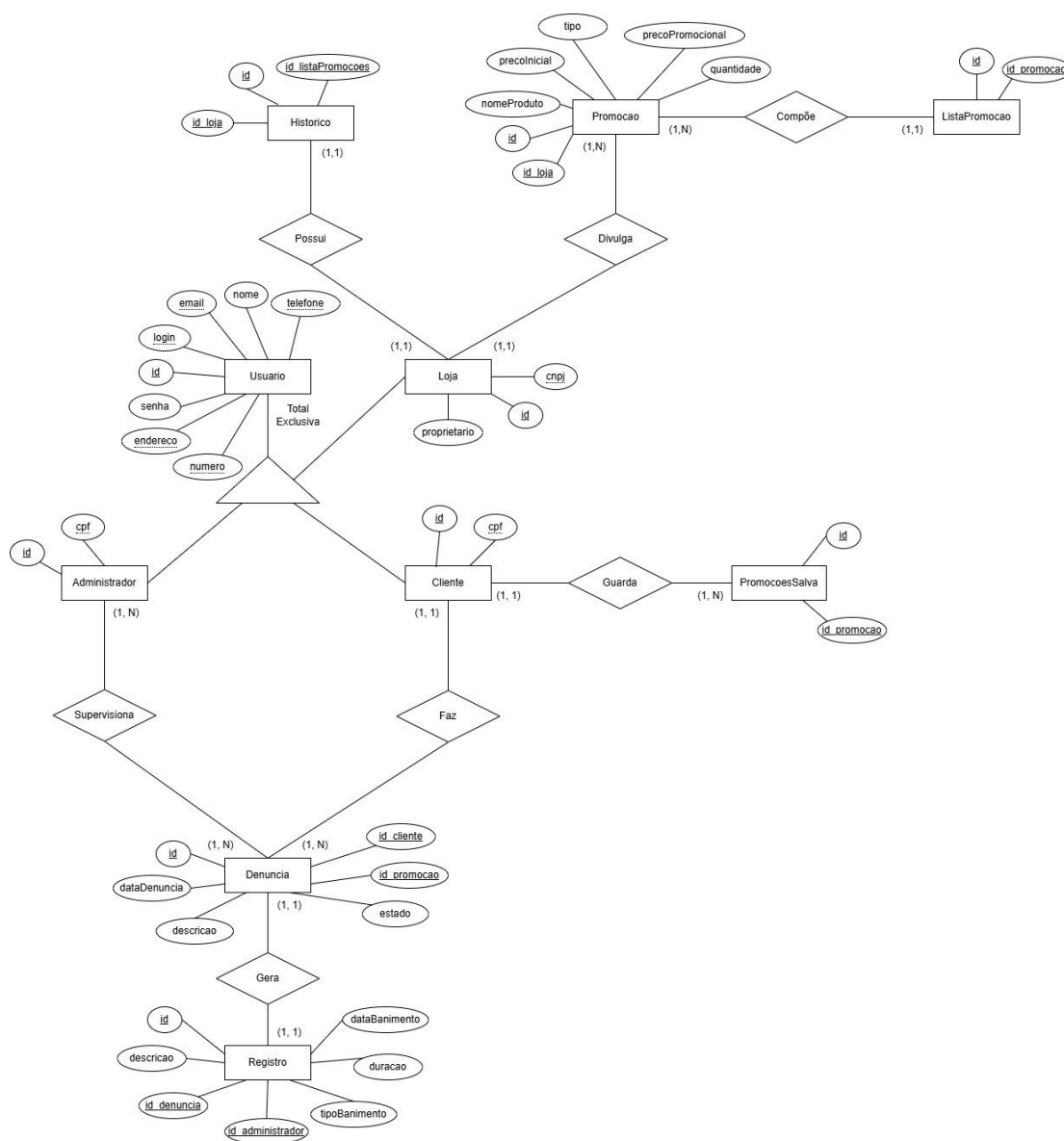
## ARTEFATO 6: Modelo Relacional

Um Modelo Relacional ilustra como “entidades” (como p. ex.: pessoas, objetos ou conceitos), se relacionam dentro de um sistema.

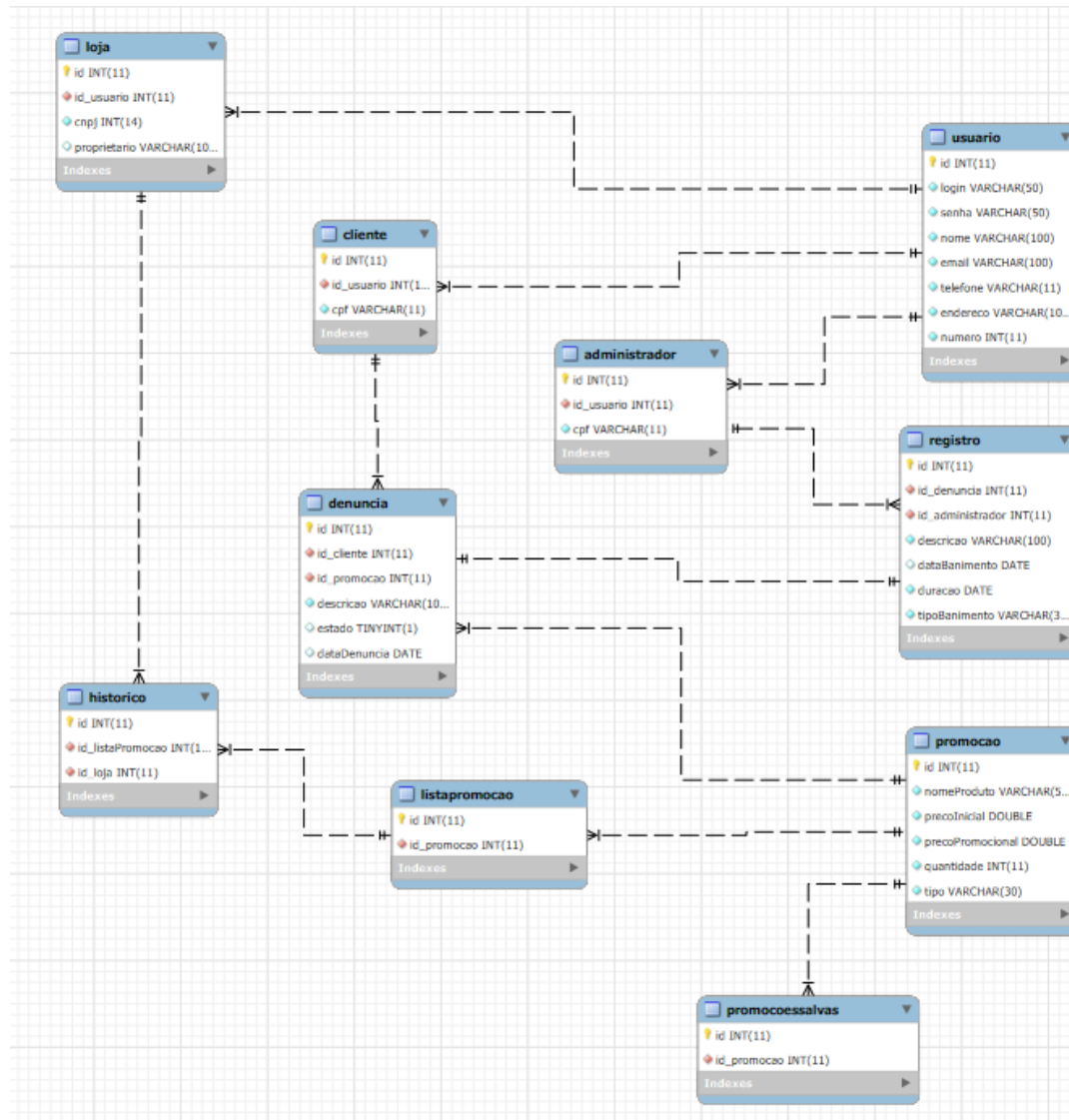
A figura a seguir apresenta uma instância exemplo, como padrão para entrega.

**Importante:** o modelo deve indicar quais atributos são PK, FK, que devem proporcionar a integridade relacional, os tipos de dados da tabela (entidade) e demais restrições (NULL, NOT NULL, UNIQUE, ...).

### ARTEFATO 6: Modelo Conceitual



## ARTEFATO 6: Modelo Lógico



#### ARTEFATO 6: Modelo Físico

```
CREATE DATABASE PromoSearch;
USE PromoSearch;
DROP DATABASE IF EXISTS PromoSearch;

CREATE TABLE Usuario(
    id INT NOT NULL AUTO_INCREMENT,
    login VARCHAR(50) NOT NULL,
    senha VARCHAR(50) NOT NULL,
    nome VARCHAR (100) NOT NULL,
    email VARCHAR(100) NOT NULL,
    telefone VARCHAR(11) NOT NULL,
    endereco VARCHAR(100) NOT NULL,
    numero INT NOT NULL,
    UNIQUE (login, email, telefone, endereco, numero),
    PRIMARY KEY (id)
);

CREATE TABLE Cliente(
    id INT NOT NULL AUTO_INCREMENT,
    id_usuario INT NOT NULL,
    cpf VARCHAR(11) NOT NULL,
    UNIQUE (cpf),
    PRIMARY KEY (id),
    FOREIGN KEY (id_usuario) REFERENCES Usuario(id)
);

CREATE TABLE Loja(
    id INT NOT NULL AUTO_INCREMENT,
    id_usuario INT NOT NULL,
    cnpj INT(14) NOT NULL,
    proprietario VARCHAR(100),
    UNIQUE (cnpj),
    PRIMARY KEY (id),
    FOREIGN KEY (id_usuario) REFERENCES Usuario(id)
);

CREATE TABLE Administrador(
    id INT NOT NULL AUTO_INCREMENT,
    id_usuario INT NOT NULL,
    cpf VARCHAR(11) NOT NULL,
    UNIQUE (cpf),
    PRIMARY KEY (id),
    FOREIGN KEY (id_usuario) REFERENCES Usuario(id)
);
```

```
CREATE TABLE Promocao(  
    id INT NOT NULL AUTO_INCREMENT,  
    nomeProduto VARCHAR(50) NOT NULL,  
    precoInicial DOUBLE NOT NULL,  
    precoPromocional DOUBLE NOT NULL,  
    quantidade INT NOT NULL,  
    tipo VARCHAR(30) NOT NULL,  
    PRIMARY KEY (id)  
);  
  
CREATE TABLE ListaPromocao(  
    id INT NOT NULL AUTO_INCREMENT,  
    id_promocao INT NOT NULL,  
    PRIMARY KEY (id),  
    FOREIGN KEY (id_promocao) REFERENCES Promocao(id)  
);  
  
CREATE TABLE Historico(  
    id INT NOT NULL AUTO_INCREMENT,  
    id_listaPromocao INT NOT NULL,  
    id_loja INT NOT NULL,  
    PRIMARY KEY (id),  
    FOREIGN KEY (id_listaPromocao) REFERENCES ListaPromocao(id),  
    FOREIGN KEY (id_loja) REFERENCES Loja(id)  
);  
  
CREATE TABLE PromocoasSalvas(  
    id INT NOT NULL AUTO_INCREMENT,  
    id_promocao INT NOT NULL,  
    PRIMARY KEY (id),  
    FOREIGN KEY (id_promocao) REFERENCES Promocao(id)  
);  
  
CREATE TABLE Denuncia(  
    id INT NOT NULL AUTO_INCREMENT,  
    id_cliente INT NOT NULL,  
    id_promocao INT NOT NULL,  
    descricao VARCHAR(100) NOT NULL,  
    estado BOOLEAN,  
    dataDenuncia DATE,  
    PRIMARY KEY (id),  
    FOREIGN KEY (id_cliente) REFERENCES Cliente(id),  
    FOREIGN KEY (id_promocao) REFERENCES Promocao(id)  
);
```

```
CREATE TABLE Registro(  
    id INT NOT NULL AUTO_INCREMENT,  
    id_denuncia INT NOT NULL,  
    id_administrador INT NOT NULL,  
    descricao VARCHAR(100) NOT NULL,  
    dataBanimento DATE,  
    duracao DATE,  
    tipoBanimento VARCHAR(30) NOT NULL,  
    PRIMARY KEY (id),  
    FOREIGN KEY (id_denuncia) REFERENCES Denuncia(id),  
    FOREIGN KEY (id_administrador) REFERENCES Administrador(id)  
);
```

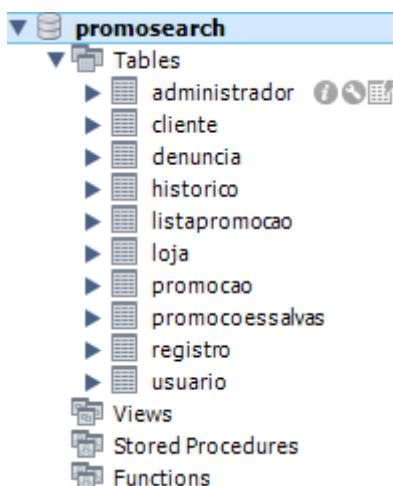


Figura 6 – Exemplo: Modelo Relacional gerado por engenharia reversa (MySQL Workbench).

## ARTEFATO 7: Diagrama de Classes

O Diagrama de Classes da UML representa a estrutura e relações entre as classes de um produto de software orientado a objetos.

### Importante:

- Esta seção é opcional apenas se o produto de software for orientado a objetos.
- A equipe deve combinar com a banca de professores todos os artefatos de especificação.

A figura a seguir apresenta uma instância exemplo, como padrão para entrega.

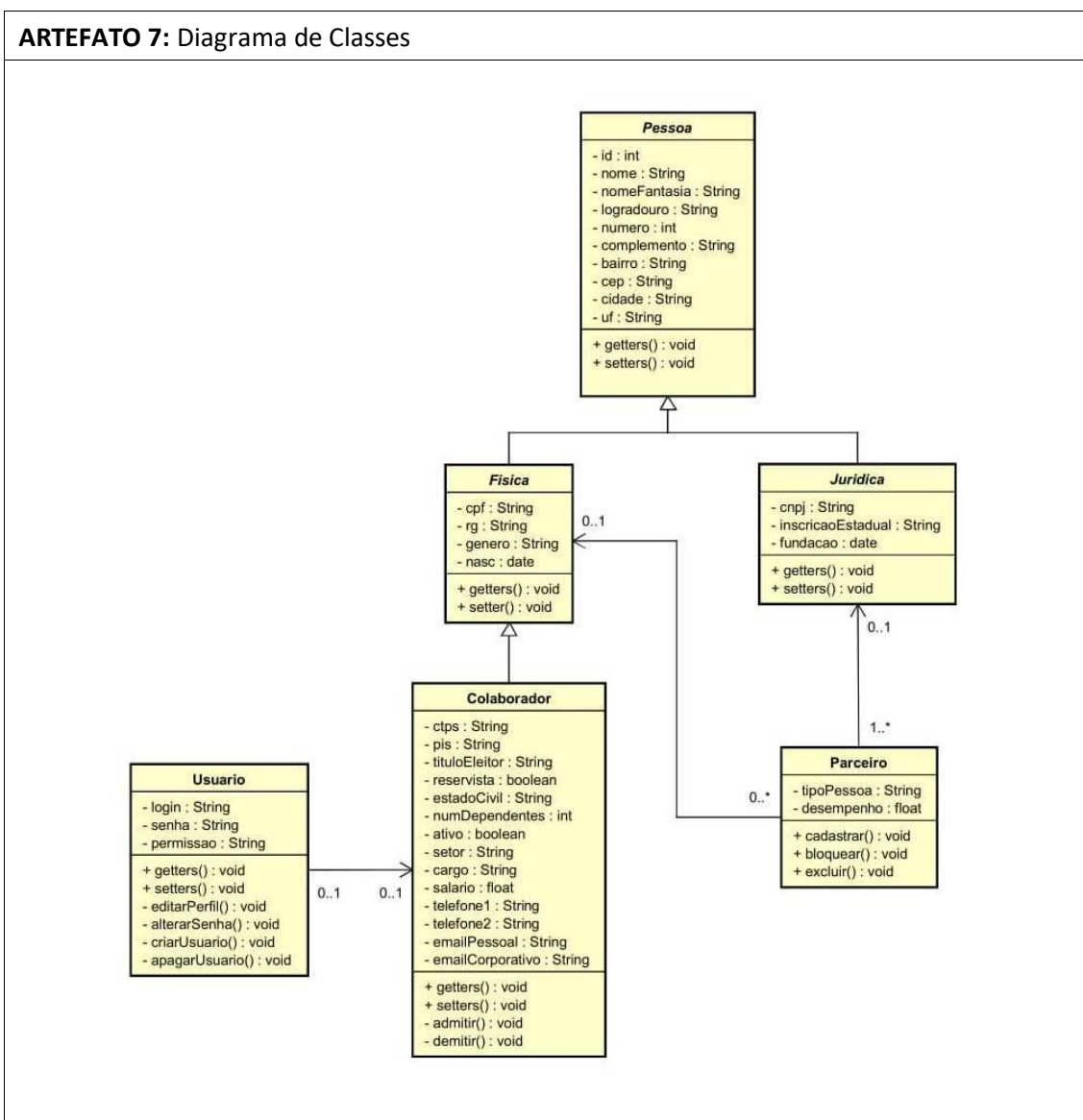
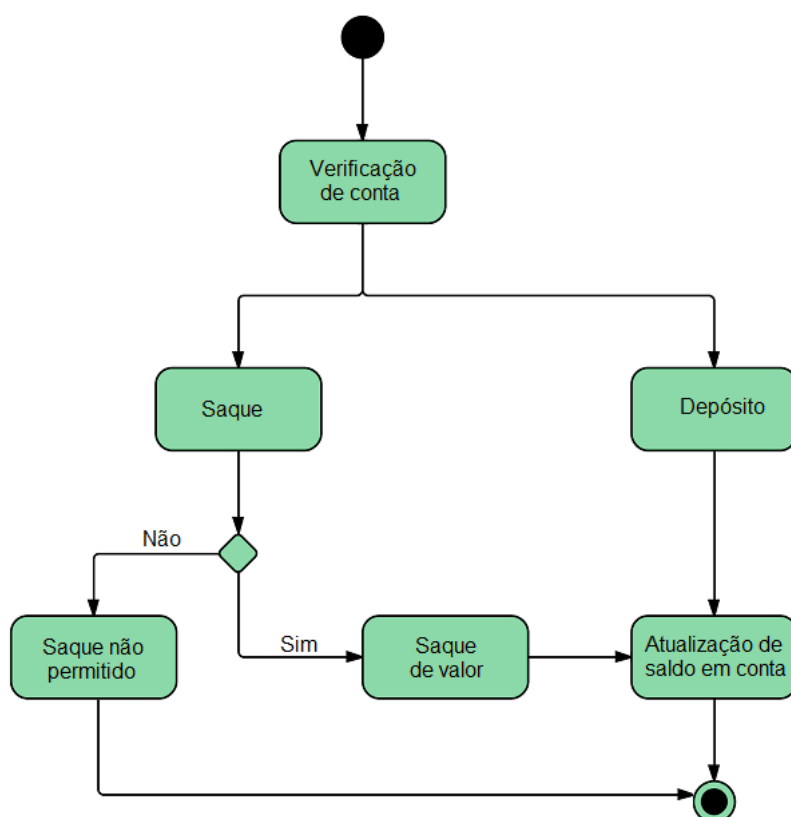


Figura 7 – Exemplo: Diagrama de Classes.

## ARTEFATO 8: Diagrama de Atividades

Incluir Diagrama de Atividades (da disciplina de Criação de Modelos Computacionais)

**ARTEFATO 8.1:** Diagrama de Atividades



**Figura 8 – Exemplo: Diagrama de Atividades.**



## REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICAS

AGUIAR, F. **Product backlog building: concepção de um product backlog efetivo**. 2018.

Disponível em: <https://speakerdeck.com/fabiogr/product-backlog-building>. Acesso em: 10 fevereiro 2022.

AGUIAR, F. **PBB\_Canvas Template**. 2018. Disponível em:

[http://www.productbacklogbuilding.com/canvas/PBB\\_Canvas.pdf](http://www.productbacklogbuilding.com/canvas/PBB_Canvas.pdf). Acesso em 10 de fevereiro de 2022.

SCHWABER, K.; SUTHERLAND, J. **Guia do SCRUM - o guia definitivo para o Scrum: as regras do jogo**. 2020. Disponível em: <https://scrumguides.org/docs/scrumguide/v2020/2020-Scrum-Guide-Portuguese-European.pdf>. Acesso em: 10 fevereiro 2022.