
GRUPO III

MySQLFome
Pedidos do Investidor

Versão 1.0

Histórico da Revisão

Data	Versão	Descrição	Autor
05/03/2017	1.0	Documento explicativo para o requerimento dos requisitos	Equipe MySQLFome

Índice

1.	Introdução	4
1.1	Objetivo	4
1.2	Escopo	4
1.3	Definições, Acrônimos e Abreviações	4
1.4	Referências	5
1.5	Visão Geral	5
2.	Estabelecer Perfil do Investidor ou do Usuário	5
3.	Avaliando o Problema	6
4.	Entendendo o Ambiente do Usuário	6
5.	Recapitulação para Entendimento	7
6.	Entradas do Analista no Problema do Investidor (validar ou invalidar premissas)	7
7.	Avaliando a Oportunidade	8
8.	Avaliando a Confiabilidade, o Desempenho e as Necessidades de Suporte	8
8.1	Outros Requisitos	9
9.	Wrap-Up	9
10.	Resumo do Analista	9

Pedidos do Investidor

1. Introdução

Em nossas perspectivas de desenvolvimento em todos os âmbitos de nossa empresa temos o desenvolvimento de novas ferramentas e aplicativos para facilitar a vida de nossos usuários. Sempre visamos com maior foco as necessidades do usuário, com toda a certeza antes de iniciar qualquer atividade temos o dever de saber exatamente tudo o que o usuário necessita para que possamos então oferecer a melhor forma de resolução. A forma mais apropriada encontrada por nós para um entendimento maior de nossos colaboradores para com o problema do cliente é a Entrevista Genérica.

A Entrevista Genérica pode nos proporcionar um desenvolvimento muito maior do próprio desenvolvedor ou até mesmo do analista a entender as principais intenções do usuário ou do investidor. Juntamente com essa percepção nossos desenvolvedores podem criar soluções por meio de aplicativos ou softwares que se apropriem as necessidades do investidor, para que assim possamos aumentar sua satisfação ao final do projeto.

Neste artigo a Entrevista Genérica exhibe várias situações, exemplos e perguntas que tem como objetivo principal extrair um maior entendimento dos problemas e necessidades do usuário e de seu ambiente. Basicamente essas perguntas exploram os requisitos das funcionalidades, utilidades, confiabilidades, desempenhos e suportabilidade para o aplicativo. Como resultado desta ferramenta, o analista ou o desenvolvedor terá conhecimento e uma percepção muito maior de todas necessidades do investidor, assim podemos alcançar soluções com maior sucesso.

1.1 Objetivo

Neste artigo a Entrevista Genérica exhibe várias situações, exemplos e perguntas que tem como objetivo principal extrair um maior entendimento dos problemas e necessidades do usuário e de seu ambiente. Basicamente essas perguntas exploram os requisitos das funcionalidades, utilidades, confiabilidades, desempenhos e suportabilidade para o aplicativo. Como resultado desta ferramenta, o analista ou o desenvolvedor terá conhecimento e uma percepção muito maior de todas necessidades do investidor, assim podemos alcançar soluções com maior sucesso.

1.2 Escopo

Este documento em especial é para requerimento dos requisitos do sistema com base nas necessidades do usuário. É crucial para o desenvolvimento do software, sem obstruções.

A interação deste processo será aplicada por um de nossos desenvolvedores, a fim de ter uma afinidade maior com os objetivos do usuário, para que a interface final do projeto tenha todas os requerimentos feitos pelo usuário, teremos assim, uma maior satisfação do mesmo.

1.3 Definições, Acrônimos e Abreviações

Para Definições, Acrônimos e Abreviações, vide glossário.

1.4 Referências

Para a realização deste projeto usamos várias fontes de pesquisa para que pudéssemos ter um embasamento teórico muito mais confiável e também uma noção maior de tudo que se refere aos pedidos do investidor e como tudo isso funciona na hora de desenvolver um software.

Referências na web :

Unifil – Ciência da Computação – 2º ano, PI grupo 3. Disponível em:
<<http://trab.dc.unifil.br/discencia/comp2016/engsoft/equipe3/index.html>>. Acesso em 2 de junho de 2017.

GitHub, vitornere/partiuformar. Disponível em:
<<https://github.com/vitornere/partiuformar/wiki/Gloss%C3%A1rio>>. Acesso em 2 de junho de 2017.

Universidade São Judas Tadeu, Documentação de um Produto de Software. Disponível em:
<http://www.usjt.br/cursos/ftce/arquivos/2013/produto_software_v3r-05.pdf>. Acesso em 2 de junho de 2017.

IBM, Exemplo da Web do Projeto de Registro em Curso. Disponível em:
<http://walderson.com/IBM/RUP7/LargeProjects/extend.formal_resources/guidances/examples/resources/supplspec_v1.htm>. Acesso em 2 de junho de 2017.

Referências Bibliográficas:

MOTA, E. (Autor), VALLE, J. (Autor), CAMARGO, A.(Autor), ZYGIELSZYPER, P (Autor)
“Gerenciamento de Stakeholders em Projetos” , Dezembro 2013

PALHOTO, T, “Desenvolvimento Ágil de Software, Guia Prático”, Abril 2016

1.5 Visão Geral

Basicamente todo o documento tem o intuito de exemplificar e especificar que temos a consciência que as necessidades do cliente tem papel fundamental em todo o projeto, nas implementações e exemplificações temos o intuito de adquirir um maior entendimento por parte de nossos colaboradores para com o problema do cliente.

As perguntas aqui feitas farão parte de nossa documentação para com o desenvolvimento de todo o projeto e é por isso que este é um dos principais documentos. Para que tenhamos uma satisfação do cliente, temos que entender como um todo o problema do usuário e só então pensaremos nas formas de resolução.

2. Estabelecer Perfil do Investidor ou do Usuário

- Nome: João Silva
- Empresa / Segmento de Mercado: Hamburgueria das Cavernas / Lanchonete
- Cargo: Gerente Geral

- Quais são suas responsabilidades principais? Administrar todas as funções da empresa.
- Quais distribuíveis você produz? Distribuimos refeições.
- Para quem? Para todo tipo de público.
- Como o sucesso é medido? Por meio de avaliações semanais através de questionários.
- Quais problemas interferem em seu sucesso? A falta de acessibilidade das pessoas que moram longe, temos entregas, mas nossas propagandas não atingem públicos distantes.
- Quais, se houver, tendências tornam seu trabalho mais fácil ou mais difícil?
- Quais as suas formas de propaganda? Por meio de folders e anúncios em redes sociais.
- Existe algum investimento em Marketing? Sim, mas bem superficial.

3. Avaliando o Problema

- Para quais <tipo de aplicativo> problemas faltam boas soluções? Basicamente precisamos de formas de propaganda e marketing mais ativo, de baixo custo benefício.
- Por que este problema existe? Pela falta de verba para possíveis propagandas.
- Como você o resolve agora? Basicamente, necessitamos de uma forma de divulgação de menor custo, para obtermos melhores resultados em nossas vendas.
- Como você gostaria de resolvê-lo? Eu gostaria de ter um público maior.

4. Entendendo o Ambiente do Usuário

- Quem são os usuários? Todo o tipo de público especialmente os universitários.
- Qual é seu background de computador? Não temos muito acesso a tecnologias em nosso estabelecimento.
- Os usuários têm experiência com este tipo de aplicativo? Não temos nenhum aplicativo de interação.
- Quais plataformas estão em uso? Nenhuma.
- Quais são seus planos para plataformas futuras? Eu acredito que nossa empresa, baseado em todo o desenvolvimento da tecnologia que vivemos hoje em dia, as redes sociais podem ser uma ferramenta de fácil acesso e de baixo custo.
- Quais aplicativos adicionais você utiliza com os quais nós precisamos fazer interface? Olha, eu não uso nenhum tipo de interface externa, estou aberto a novas opções.
- Quais são suas expectativas em relação à utilidade do produto? Queremos que nossa empresa cresça cada vez mais, acreditamos que essa seja uma nova forma, adaptada para os dias de hoje de fazer propaganda.
- Quais são suas expectativas para o tempo de treinamento? Acreditamos que não precisaríamos de muito tempo para nos adaptarmos a essas novas tecnologias.
- De quais tipos de documentação impressa e on-line você precisa? Precisamos mostrar nossa filosofia empresarial nessas documentações para que todos possam conhecer nossas reais intenções.

5. Recapitulação para Entendimento

- Você me disse:
 - Precisamos de melhores formas de propaganda, de menor custo benefício.
 - Mostrar para nossos clientes nossas reais intenções.
 - Crescer como empresa através dessas novas tecnologias.
 - Precisamos ampliar nossa região de propaganda.
 - Não temos aplicativos nem plataformas de implementação, estamos abertos a ideias.
 - Sabemos que necessitamos nos adaptar para novas tecnologias existentes hoje em dia.
- Isso representa os problemas que você está tendo com a solução existente?
 - Falta de comprometimento por partes dos nossos funcionários.
 - Pouca propaganda
 - Pouca demanda de entregas fora do bairro próximo
 - Sem softwares e estruturas tecnológicas para desenvolvimento e crescimento da empresa
 - Pouco investimento em Marketing

6. Entradas do Analista no Problema do Investidor (validar ou invalidar premissas)

- Quais, se houver, problemas estão associados com:
 - Pouca propaganda
 - Pouca demanda de entregas fora do bairro próximo.
- *Para cada problema sugerido, pergunte:*
- *Pouca Propaganda*
 - Este é um problema real? Sim, todos os problemas mencionados são de altíssima importância e devemos reconhecer a existência de cada um deles.
 - Quais são os motivos para este problema? Acreditávamos que nossos métodos iam funcionar, e que não precisaríamos investir muito capital.
 - Como você resolve o problema atualmente? Estávamos tentando motivar o pessoal, fazer algumas propagandas nas redes sociais mas que não estavam alcançando um público desejado
 - Você e toda a sua empresa acredita que as mudanças aqui sugeridas em nossos âmbitos empresariais possam proporcionar um desenvolvimento maior como um todo para a empresa? Com certeza, acreditamos que estávamos precisando de soluções desta forma
 - Como você gostaria de resolver o problema? Com as soluções tecnológicas fornecidas e a divulgação por meio de telecomunicações e aluguel de outdoors.
 - Como você classificaria a resolução desses problemas em comparação com outros mencionados? Acredito que este em especial seja mais fácil de resolver, porém um ponto mais que crucial.

- **Pouca demanda de entregas fora do bairro próximo**

Este é um problema real? Sim, precisamos proporcionar nossas divulgações rapidamente para atingir novos públicos.

- Quais são os motivos para este problema? Basicamente a falta de propaganda fora do bairro.
- Como você resolve o problema atualmente? Atualmente não estamos implantando
- Você e toda a sua empresa acredita que as mudanças aqui sugeridas em nossos âmbitos empresariais possam proporcionar um desenvolvimento maior como um todo para a empresa? Com certeza.
- Como você gostaria de resolver o problema? Acredito que com maior divulgação esse problema e outros seriam facilmente resolvidos.
- Como você classificaria a resolução desses problemas em comparação com outros mencionados? Basicamente sempre que resolvermos um dos problemas fica cada vez mais fácil resolver os outros.

7. Avaliando a Oportunidade

- Quem precisa deste aplicativo em sua organização? Para um melhor gerenciamento de entregar este procedimento serial crucial.
- Quantos desses tipos de usuários iriam usufruir o aplicativo? Acreditamos que todos que querem um maior conforto em relação ao seu delivery, essa opção seria mais que essencial hoje em dia.
- Como você avaliaria uma solução bem-sucedida? Se nossas vendas aumentassem, dentro e fora da nossa região.

8. Avaliando a Confiabilidade, o Desempenho e as Necessidades de Suporte

- Quais são suas expectativas para confiabilidade? Queremos um software que seja totalmente seguro para ambas as partes, tanto para os nossos usuários quanto para nossos clientes, assim podemos estabelecer uma perspectiva muito maior de ambos.
- Quais são suas expectativas para desempenho? Esperamos que tudo melhore, tanto nosso tratamento com os clientes, nossas vendas, e maior auxílio motivacional para todos os empregados.
- Você ou outras pessoas suportarão o produto? Com certeza, faremos de tudo para nos adaptar
- Você tem necessidades especiais para suporte? E com relação ao acesso de manutenção e serviço? Acredito que não, temos um pessoal bem jovem e antenado as novas tecnologias, então não será tão complicado aprender tudo. Acredito que se o trabalho de vocês for realmente bom e não tão difícil para o aprendizado não vamos precisar de muita manutenção.
- Quais são os requisitos de segurança? Precisamos que cada empregado reconheça a sua função no sistema e que não haja mistura de funções.
- Quais são os requisitos de instalação e configuração? Cada funcionário terá que ter em seu sistema, em seu computador, somente aquilo que lhe cabe a sua função.
- Quais são os requisitos de licença especiais? Acredito que não tenha nenhum até o momento.
- Como o software será distribuído? Distribuiremos por todos os computadores da empresa, gostaríamos que cada um fosse configurado especialmente para cada funcionário de acordo com sua função

- Quais são os requisitos de identificação e empacotamento?

8.1 Outros Requisitos

- Quais, se houver, requisitos ou padrões reguladores ou ambientais devem ser suportados? Acredito que não tenha nenhum.
- Você acha que há algum outro requisito que devemos saber? Acredito que não, caso surja algo em minha cabeça eu entro em contato.

9. Wrap-Up

- Há outras perguntas que devem ser feitas a você? Acredito que não
- Se eu precisar fazer outras perguntas, posso telefonar para você? Com certeza, ficarei a disposição para quaisquer dúvidas e esclarecimentos;
- Você estaria disposto a participar de uma revisão de requisitos? Sim, podem solicitar minha presença quando necessário.

10. Resumo do Analista

1. Pouco investimento em propaganda
2. Falta de atenção por parte da gerência para com as novas tecnologias que ajudam a divulgar e a vender seus produtos
3. Empregados encontram-se desanimados com toda a situação que a empresa se encontra.