

Professor: Rafael Gorski

Peso: 5

Avaliação de Engenharias de Software

Objetivo: A avaliação é composta por cinco etapas. Dado o contexto abaixo o aluno deve especificar os problemas do cliente (CPs) e subproblemas relacionados para Etapa 1. Na Etapa 2 especificar o Software Glance/Vislumbre de Software para os problemas relacionados. Como terceira etapa, detalhar as necessidades de software (CNs). A visão de software é a etapa quatro. E por fim detalhar os requisitos de software (FRs) como Etapa 5.

Contexto: A empresa FermLabs produz insumos para a indústria alimentícia. Durante os últimos anos percebeu que está sofrendo uma desaceleração em suas vendas. Seu CTO recomenda a construção de um *software* para acompanhar as vendas com seus principais indicadores. Infelizmente, não é só as vendas que não estão sendo concretizadas, a relação com os clientes não aparenta estar muito bem. O gerente de vendas que reporta diretamente para o CEO é o responsável por estes indicadores de venda semanalmente.

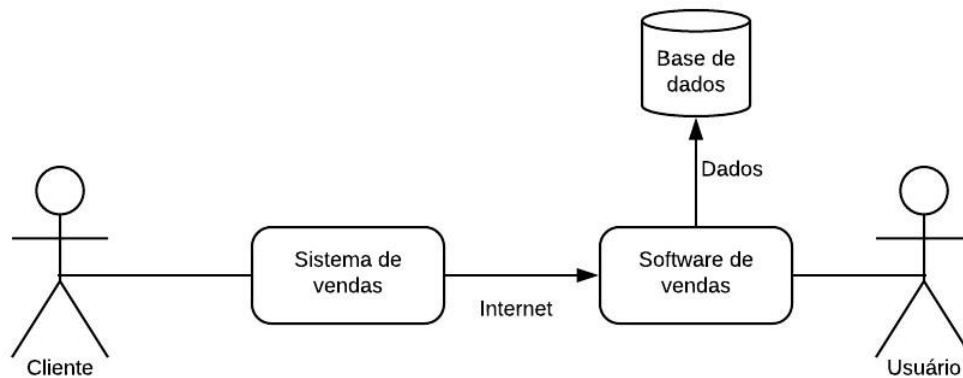
Etapa 01) Especificar Problemas do Cliente (CPs) – 3 CPs mínimo.

CP.1 O gerente de vendas deve reportar diariamente o CEO sobre os indicadores de venda para que fique constantemente atualizado.

CP.2 A empresa deve tentar atrair o consumidor com novas ofertas, caso contrário diminuirá mais ainda suas vendas.

CP.3 O cliente tem a expectativa de uma melhor comunicação para uma melhor relação com a empresa, caso contrário procurará um novo fornecedor.

Etapa 02) Especificar um *Software Glance / Vislumbre de Software (Diagrama)*



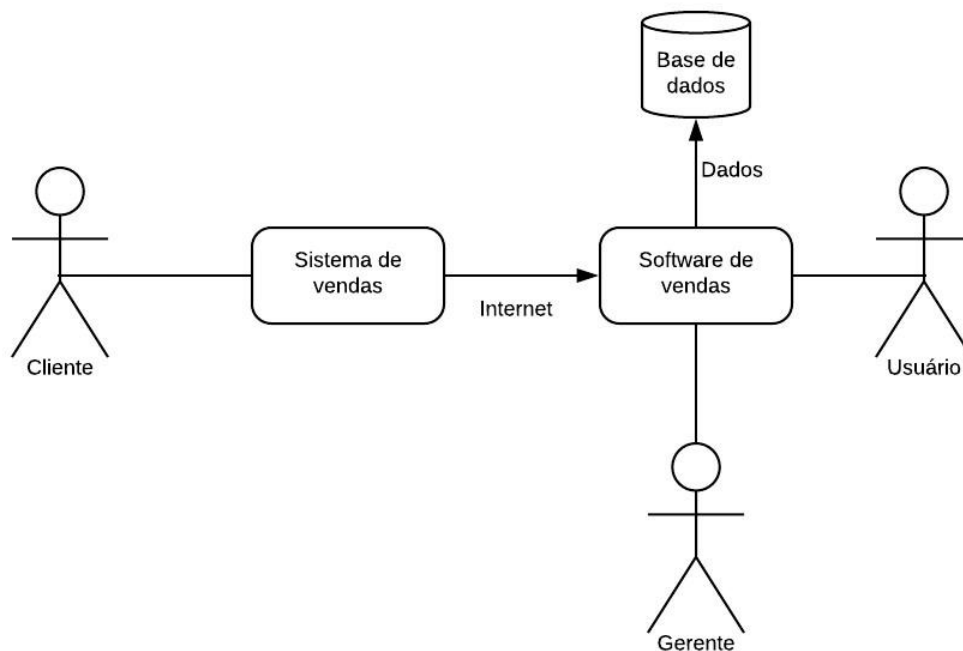
Etapa 03) Especificar Necessidades do Cliente (CNs) – 3 CNs mínimo

CN.1 A empresa necessita de um software para acompanhamento de vendas diariamente.

CN.2 A empresa necessita de um canal de comunicação com seus clientes para estar ciente dos problemas a serem resolvidos.

CN.3 O gerente de vendas necessita de um software para saber os feedbacks recebidos dos clientes.

Etapa 04) Especificar uma Visão de *Software (Diagrama)*



Etapa 05) Especificar Requisitos de *Software* (FRs) – 6 FRs mínimo

FR.1 – O software deve possibilitar o gerente de vendas consultar os feedbacks de um cliente.

FR.2 – O software deve possibilitar o gerente de vendas de constatar diariamente o CEO.

FR.3 – O software deve possibilitar o gerente de vendas de acompanhar o fluxo de suas vendas.

FR.4 – O software deve possibilitar que o gerente de vendas faça relatórios das vendas diariamente.

FR-5 – O software deve possibilitar os clientes de realizar suas reclamações.

FR-6 – O software deve ter uma lista atualizada de todos os seus clientes ativos.