

**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.

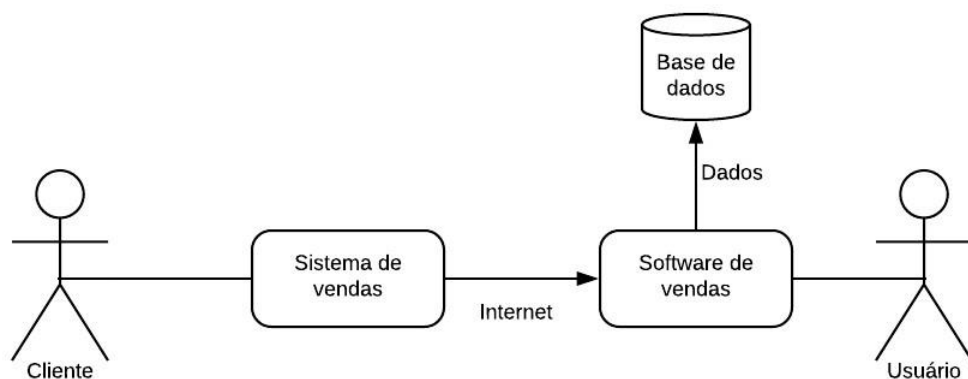
Etapa 01) Especificar Problemas do Cliente (CPs) – 3 CPs mínimo.

CP.1 A empresa deverá possuir um gerente de vendas que comunique e reporte diretamente os indicadores de vendas semanalmente.

CP.2 A empresa deverá melhorar o seu sistema de comunicação com o cliente, caso contrário sofrerá uma desaceleração nas suas vendas.

CP.3 A empresa deve ter um melhor acompanhamento de suas vendas, caso contrário sofrera com a falta de controle das suas vendas.

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

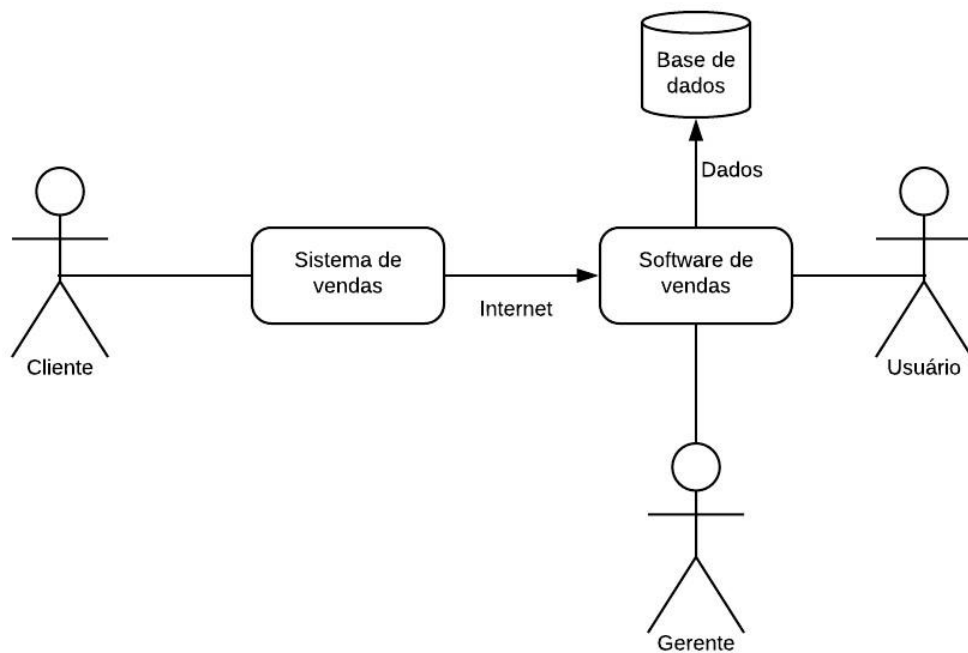


### Etapa 03) Especificar Necessidades do Cliente (CNs) – 3 CNs mínimo

CN.1 A empresa deve possuir um acompanhamento de vendas em seu software  
CN.2 O software deverá emitir relatórios para que o gerente reporte semanalmente os indicadores de vendas.

CN.3 A empresa irá necessita de canais de comunicação com o cliente.

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



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

FR.1 – O software deverá permitir o gerente a ter acesso a todos os indicadores de vendas

FR.2 – O software deverá permitir o gerente a ter acesso aos dados dos clientes

FR.3 – O software deverá permitir que o gerente de vendas crie relatórios

FR.4- O software deverá possibilitar o gerente ter acesso as vendas concretizadas

FR-5 – O software deverá possibilitar ao usuário um gerenciamento de pós-vendas

FR-6 – O software deverá possibilitar uma agenda com o registro de contatos realizados no dia