

Faculdades Integradas Camões
Curso de Análise e Desenvolvimento de Sistemas
Aluna: Caroline Gonçalves

Avaliação de Engenharias de Software
Prof. Rafael Gorski

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.

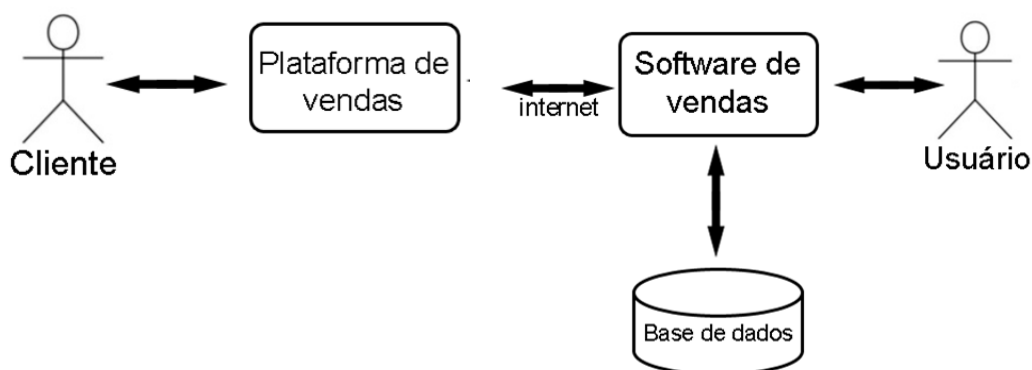
Etapa 01) Especificar Problemas do Cliente (CPs) – 3 CPs mínimo

CP.1 A empresa está sofrendo desaceleração nas vendas

CP.2 A relação com os clientes não está muito boa.

CP.3 É necessário um indicador para acompanhamento das vendas

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



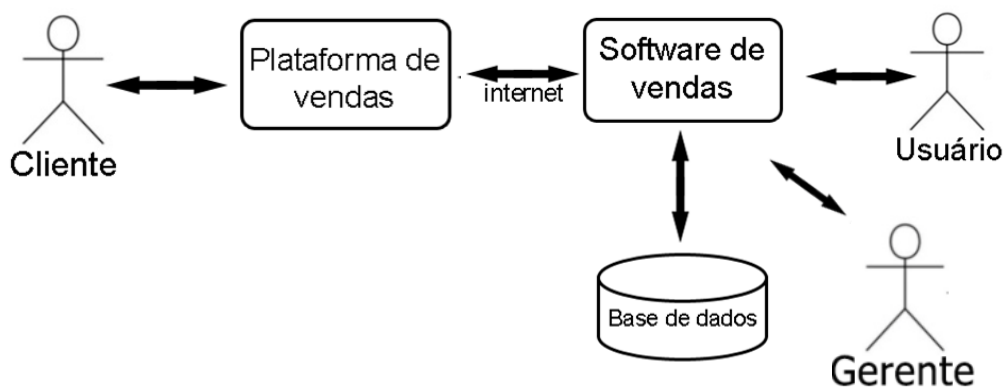
Etapa 03) Especificar Necessidades do Cliente (CNs) – 3 CNs mínimo

CN.1 - É necessário acompanhar as vendas no software da empresa, de modo a melhorar o mesmo.

CN.2 – É necessário incluir um programa de indicadores de vendas onde o gerente de vendas será responsável em reportar ao CEO da empresa.

CN.3 – É necessário uma plataforma para o cliente poder entrar em contato com a empresa.

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 gerenciamento dos clientes

FR.2 – O software deve melhorar o relacionamento com o cliente, sendo através de um portal ou e-mail e telefone.

FR.3 – O software deve possibilitar o gerenciamento do controle de vendas

FR.4 – O software deve possibilitar um pós venda, para assim manter um cliente.

FR.5 – O software deve possibilitar um fácil acesso aos indicadores de vendas

FR.6 – O software deve possibilitar o gerenciamento de relatórios de vendas parciais e gerais para serem consultados sempre que necessário.