

## Camões Faculdades Integradas - Engenharia de Software -UA 04–Especificação de Software

Professor:Rafael Gorski

Peso: 5

Avaliação de Engenharias de Software

Aluno: Fabrício Melo Ferreira

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

CP.1 - A empresa deve investir na construção de um software para acompanhar as estatísticas de vendas.

CP.2 - A empresa deve fortalecer um canal de comunicação com todos os clientes, sob pena de perda de clientes e vendas não concretizadas.

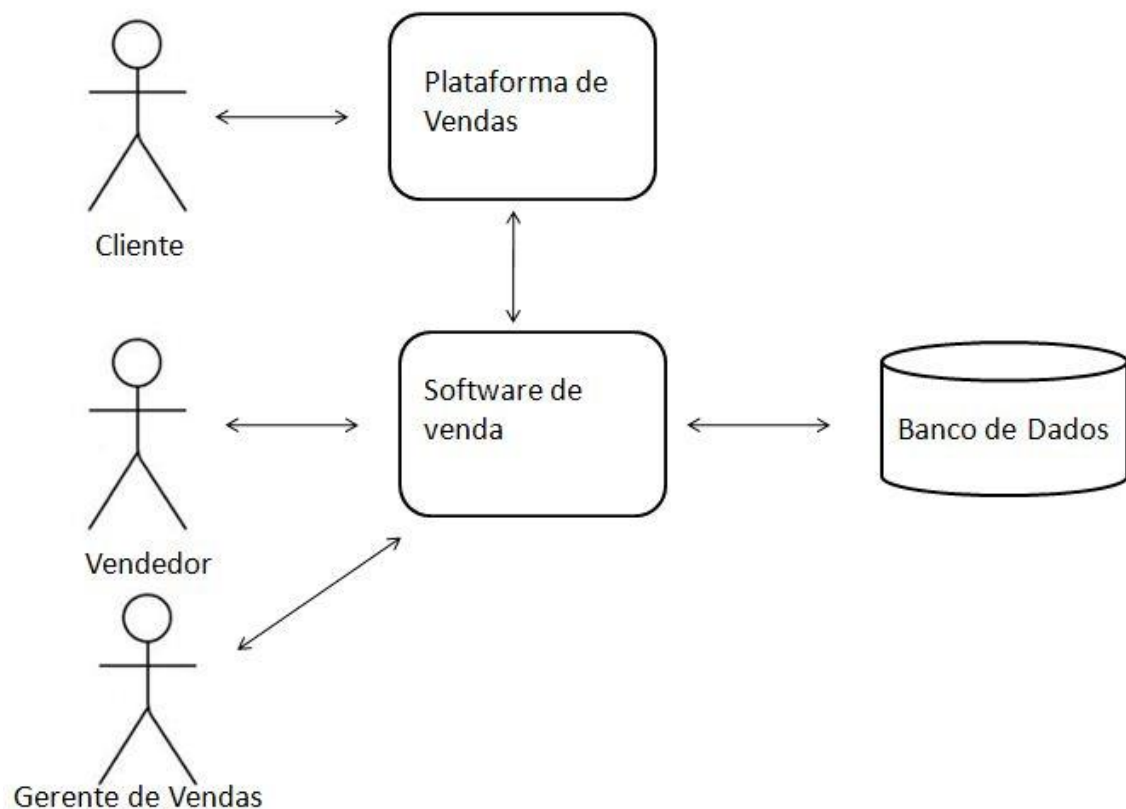
CP.2.1 – A empresa deve ser capaz de contatar seus clientes regularmente.

CP.2.2 – A empresa tem que garantir que o feedback de seus clientes sejam considerados.

CP.3 - A empresa deve assegurar que seu gerente de vendas tome mais atitudes e crie novos meios de abordagens com os clientes a fim de não perder vendas e aumentar o faturamento.

CP.3.1 – A empresa deve alinhar suas estratégias de vendas e campanhas com o comportamento dos clientes.

### 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 saber sobre as projeções de vendas.

CN.1.2 – O gerente de vendas precisa de um software para monitorar e gerenciar melhor sua equipe.

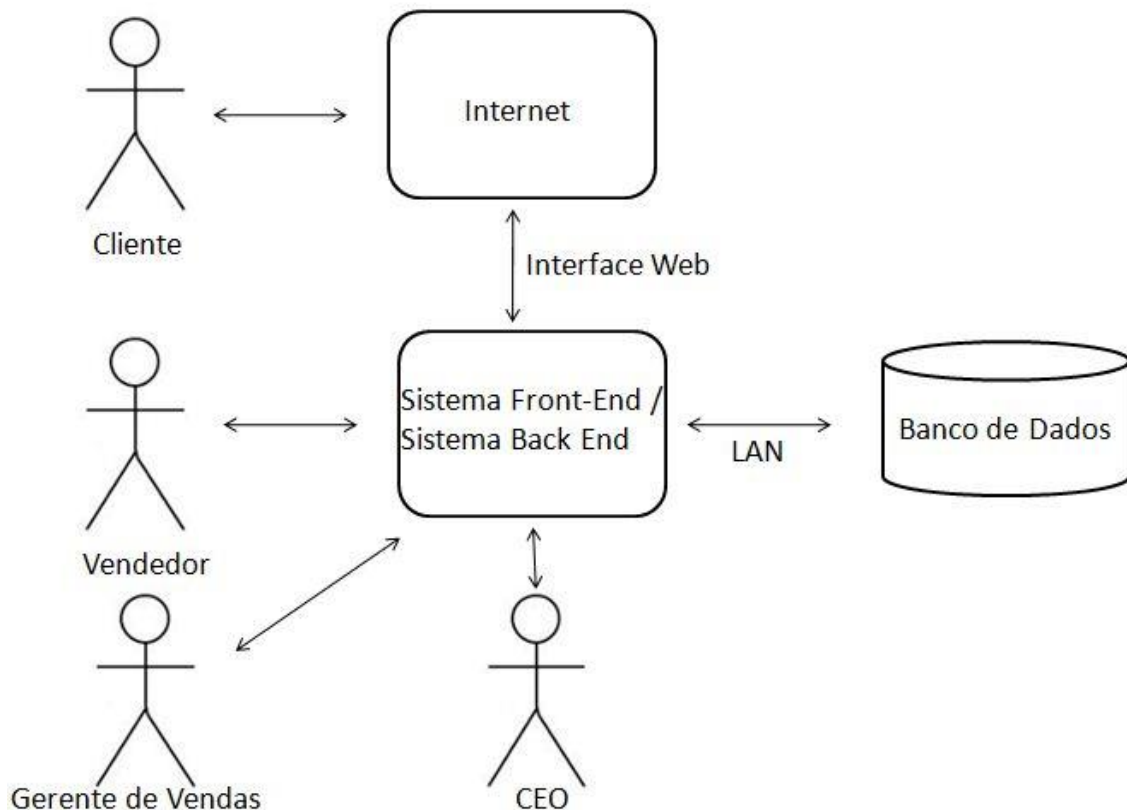
CN.1.3 – O gerente de vendas precisa de um software para emitir relatórios diários sobre as vendas.

CN.2 – A empresa precisa de um software para saber sobre os feedbacks recebidos.

CN.2.1 – A empresa precisa de um software para ter um canal de contato com seus clientes para responder os feedbacks.

CN.3 – A empresa necessita de um software para emitir relatório dos últimos anos para saber quais produtos mais venderam e menos venderam.

Etapa 04) Especificar uma Visão de Software (Diagrama)



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

FR.1 – O software deve possibilitar ao Gerente de Vendas e ao CEO um relatório diário sobre as vendas.

FR.1.2 – O software deve possibilitar ao Gerente de Vendas um canal de comunicação com sua equipe com estatísticas de vendas de cada um.

FR.1.3 – O software deve possibilitar ao Gerente de Vendas a emissão de relatórios de vendas diárias, semanais e mensais.

FR.2 - O software deve possibilitar ao Gerente de Operações receber os feedbacks dos clientes.

FR.2.1 – O software deve possibilitar ao Gerente de Vendas acesso ao seu banco de dados.

FR.3 – O Software deve possibilitar aos vendedores acesso ao banco de dados de clientes inativos.