Nome: Geovane Correa da Luz Camões Engenharia de Software

**Atividade 2**

CP1. A empresa FermLabs deve ser capaz de mensurar as suas vendas para ter um melhor controle.

CP1.1. A empresa FermLabs deve ser capaz de observar seus indicadores com filtros variados.

CP2. A empresa FermLabs deve manter uma comunicação efetiva com seus clientes, afim de melhorar seu marketing.

CP2.1. A empresa FermLabs deve conhecer seus clientes para fazer uma campanha de marketing eficiente.

CP2.2. A empresa FermLabs deve ter um meio de comunicação com seus clientes.

CP3. A empresa FermLabs deve ser capaz de realizar projeções de vendas.

**Software Glance/vislumbre de software**

Internet

Softwares já existentes no usuário

Novo Software

Banco de dados

Gerente Gerente

CN1. O gerente de vendas precisa de um sistema de software para saber como estão as vendas.

CN1.1. O gerente precisa de um sistema de software para mensurar as vendas com diversos filtros.

CN1.2. O gerente precisa de um sistema de software para fazer projeções de vendas

CN2. O gerente de vendas precisa de um sistema de software para gerar reports.

CN3. O departamento de marketing precisa de um sistema de software para obter uma comunicação efetiva com seus clientes.

CN3.1. O departamento de marketing precisa de um sistema de software para contatar seus clientes de diversas formas (telefone, web).

CN4. O gerente de vendas tem a necessidade de acessar seus relatórios pela internet.

**Visão do software**

Internet

Processamento do sistema

Telas para visualização do sistema

Softwares já existentes no usuário

Banco de dados

Gerente Gerente

FR1. O software deve possibilitar aos gestores uma visão sobre as vendas.

FR1.1. O software deve possibilitar uma visão macro e detalhada das vendas.

FR1.2. O software deve possibilitar filtros variados para a visão das vendas.

FR2. O software deve fazer projeções de vendas.

FR3. O software deve possibilitar armazenamento dos contatos dos clientes.

FR3. O software deve ser capaz de armazenar diversos formatos de contato com os clientes.

FR4. O software deve ser capaz de disparar comunicados para toda sua malha de clientes via e-mail para comunicados e promoções.

FR5. O software deve se comunicar com outros sistemas já existentes da empresa para receber informações.

FR6. O software deve possibilitar armazenamento de modelos de relatórios para serem usados posteriormente.

FR7. O software deve possibilitar acesso aos relatórios via web.