

Aluno: Nícolas Nunes Eckert

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.

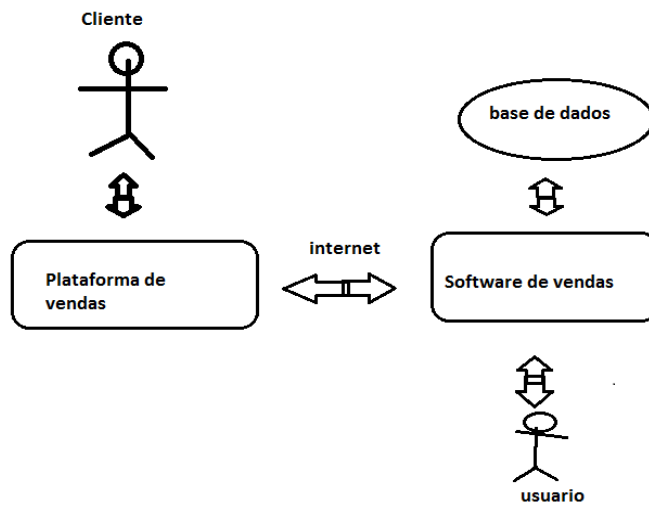
01) Especificar Problemas do Cliente (CPs) – 3 CPs mínimo (sujeito + verbo + objeto + penalidade):

CP.1 A empresa deverá assegurar que cada cliente e fornecedor seja contato regularmente;

CP.2 O Gerente de vendas deverá manter um feedback atualizado semanalmente com relação de seus indicadores e metas;

CP.3 A empresa deverá possibilitar um software que mostre os indicadores de venda independente do período requisitado. Sob pena de multa salarial.

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



03) Especificar Necessidades do Cliente (CNs) – 3 CNs mínimo (sujeito + verbo + meio + objeto + condição)

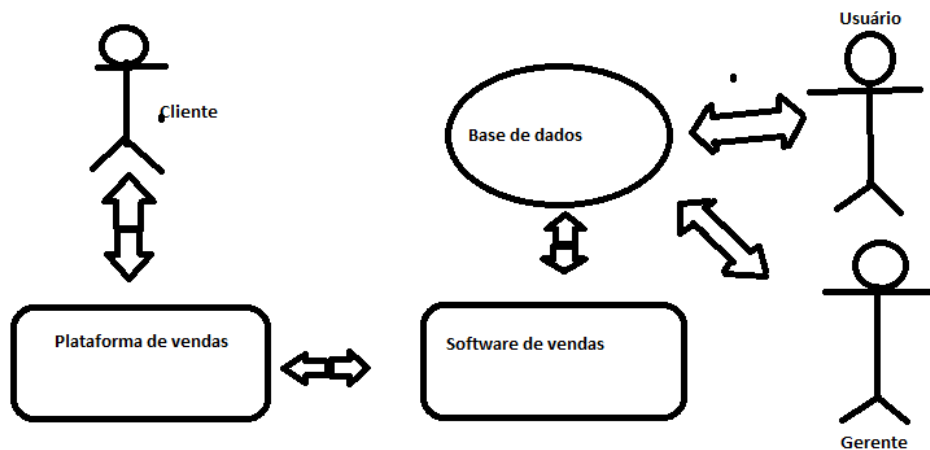
CN.1 A empresa precisa de uma plataforma para poder entrar em contato com o cliente.

CN.2 A empresa precisa ter uma plataforma para ter acompanhamento de vendas em seu software.

CN.3 A empresa precisa ter indicadores de vendas que serão entregues ao gerente de vendas.

CN.4 A empresa precisa do gerente de vendas para criar relatórios semanais com indicadores de vendas.

04) Especificar uma Visão de Software (Diagrama)



05) Especificar Requisitos de Software (FRs) – 6 FRs mínimo (sujeito + verbo + objeto + restrição* + condição)

FR.1 O software deve disponibilizar ao gerente uma maneira de conatatar os clientes.

FR.2 O software deve disponibilizar ao gerente de vendas uma lista de produtos vendidos a seus clientes.

FR.3 O software possibilitara o armazenamento de dados de seus clientes.

FR.4 O software deve possibilitar o acesso às redes sociais do cliente para que uma equipe entre em contato com o cliente.

FR.5 O software deve obter um armazenamento no histórico de compras do cliente.

FR.6 O software deve gerar relatórios de vendas que serão entregue no e-mail dos gerentes de vendas.

FR.7 O software deve sinalizar e priorizar o contato com clientes se ocorrer alguma mudança na siminuição na freqência das compras.