

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

Vinicius Rocco / 4 Período ADS

Objetivo:

A avaliação é realizada por cinco etapas, das quais o contexto abaixo o aluno deve especificar os problemas do cliente (Cps) e subproblemas relacionados para Etapa 1. Na etapa 2 especificando o software Glance/Vislumbre para os problemas que estão relacionados. Como terceira etapa, detalhar as necessidades de software (Cns). Na parte da 4 etapa vai ser visão de software, e por fim detalhar os requisitos de software como a 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.

Especificar Problemas do Cliente (CPs)

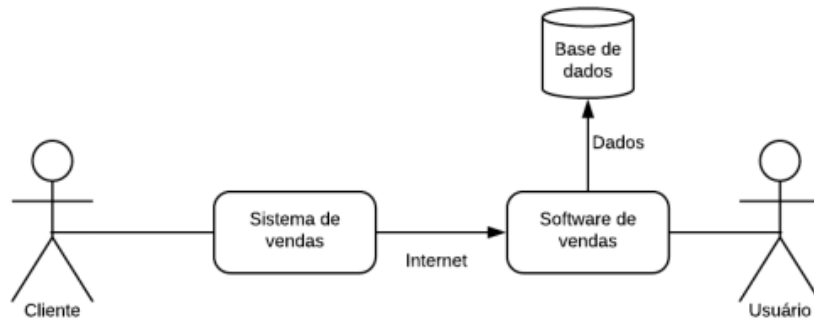
CP.1 - A empresa deve ter um maior acompanhamento e gerenciar suas vendas através de um software, sob pena de não ter o controle das suas vendas e estoque.

CP.1.1 - A empresa FermLabs deve gerar indicadores semanalmente de suas vendas.

CP.2 - A empresa deve ser capaz de abrir um canal de comunicação com seus clientes, sob pena de diminuir sua vendas.

CP 3 – A empresa deve ter um gerente de vendas e assim reportar sobre os indicadores de vendas semanalmente

Software GLANCE / Vislumbre de Software



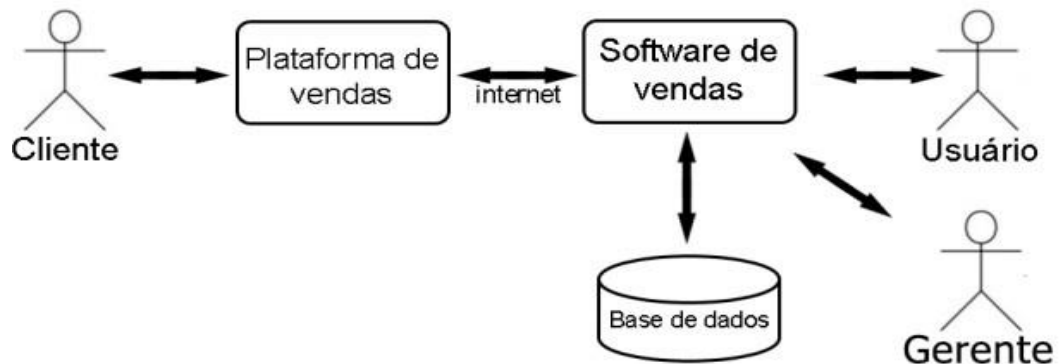
Necessidades do Cliente (Cns)

CN.1 - A empresa precisa ter um acompanhamento rigido de vendas em seu software

CN.1.1 - O Gerente de vendas necessita de um software com a automação de consultar os indicadores.

CN.2 - A empresa precisa de um software CRM para contactar seus clientes.

Visão de Software (Diagrama)



Requisitos de Software (FRs)

FN.1 - O software CRM deve disponibilizar um bot via chat para interagir com os cliente, garantindo contato com todos.

FN.1.1 - O software CRM deve disponibilizar um bot para retornar o contato telefônico caso necessário.

FN.1.2 - Um software de telefonia deve disponibilizar uma URA para contatos telefônicos dos clientes.

FN.2 - O software e-commerce deve disponibilizar indicadores automaticamente toda semana.

FN.2.2 - O software e-commerce deve permitir compartilhamento dos indicadores do Gerente de vendas com o CEO

FN.3 - O software e-commerce deve controlar todo o estoque e vendas..