

Camões Faculdades Integradas - Engenharia de Software - UA 04

Aluno: Wendel Gonçalves de Lara Pontes

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.

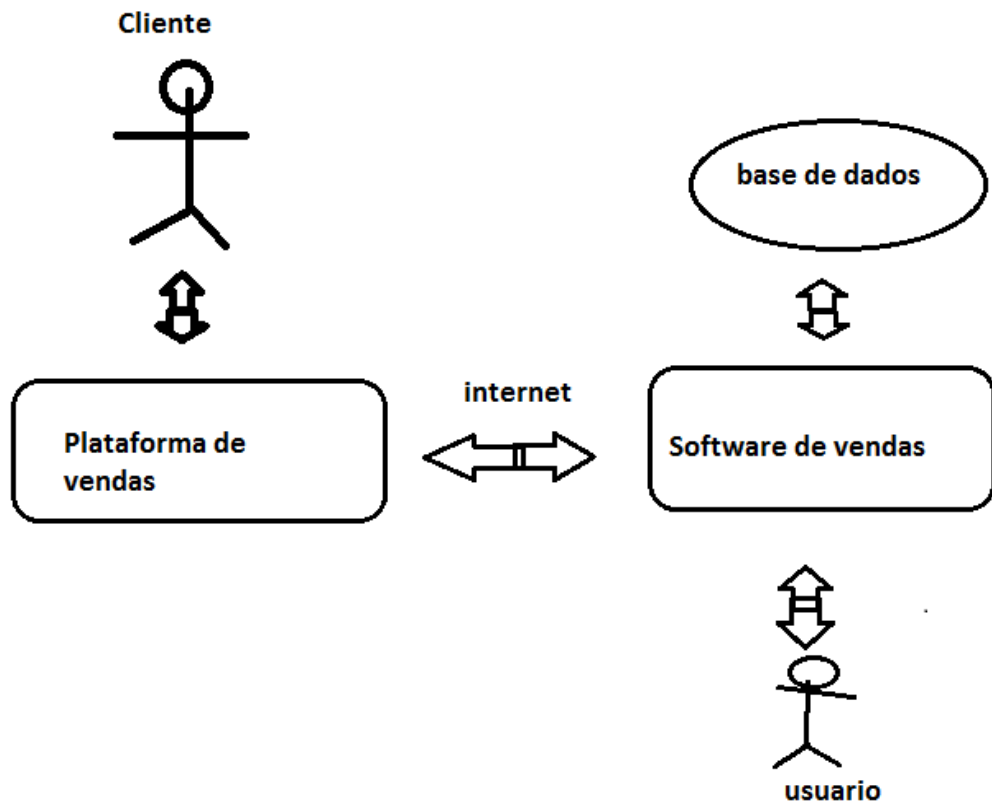
01) Especificar Problemas do Cliente (CPs) – 3 CPs mínimo (sujeito + verbo + objeto + penalidade):

CP.1 - A empresa deve garantir que todos os clientes e fornecedores sejam contatados regularmente. Sob pena de aumento da insatisfação e possíveis perdas de clientes;

CP.2- O Gerente de Vendas deve manter um feedback semanal atualizado, com relação aos seus indicadores e objetivos;

CP.3- A empresa deve fornecer software que mostre os indicadores de vendas independentes do período requerido. 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)

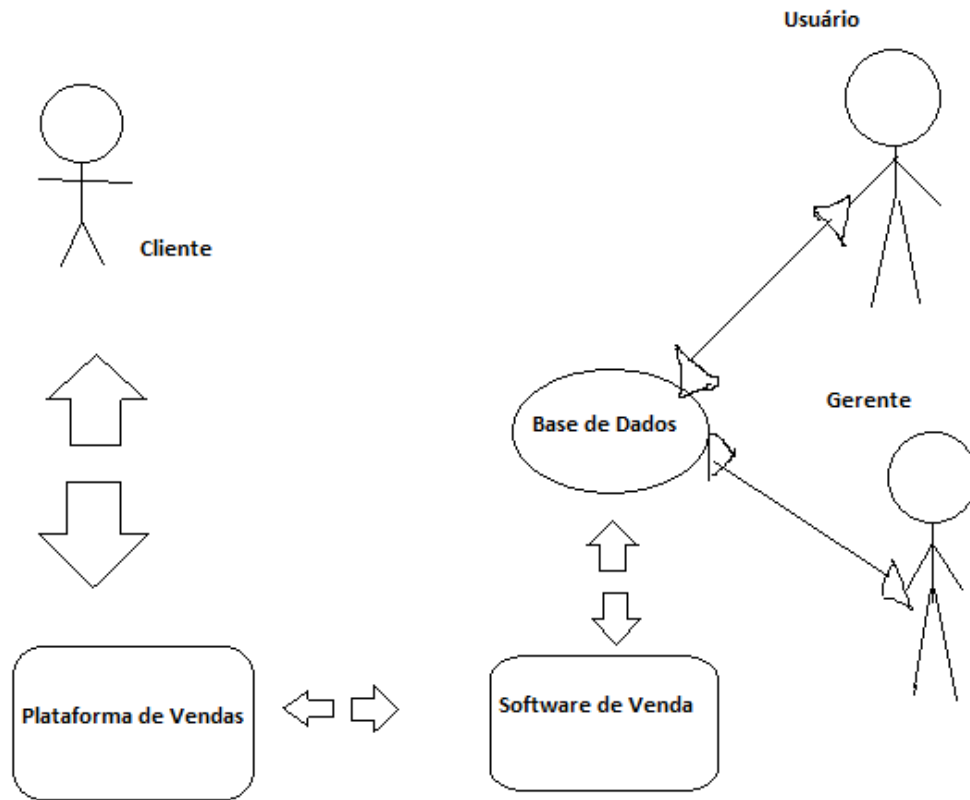
CN.1 - A empresa precisa de uma plataforma para poder entrar em contato com o cliente.

CN.2 - A empresa necessita ter uma plataforma para ter um acompanhamento de vendas no seu software.

CN.3 - A empresa precisa ter indicadores de vendas que serao entregues para o gerente de vendas.

CN.4 - A empresa precisa que o gerente de vendas crie relatórios semanalmente com os 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 contatar os clientes.

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

FR.3 - O software possibilitará o armazenamento de dados de seus clientes.

FR.4 - O software deve possibilitará acesso a redes sociais do cliente para que a equipe especializada possa entrar em contato com o cliente.

FR.5 - O software deve obter um armazenamento do histórico de compras dos clientes.

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

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

