

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.

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.

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

CP01. – A empresa FermLabs deve manter comunicação com seus clientes, caso o contrário as vendas continuarão não sendo concretizadas.

CP01.1 – A empresa deve manter uma comunicação saudável com os clientes.

CP01.2 – A empresa deseja aumentar a taxa de vendas concretas

CP02. – A empresa FermLabs deve acompanhar suas vendas através de um software, caso o contrário não terá visibilidade dos problemas existentes.

CP02.1 – A empresa deseja visualizar gaps de vendas existente.

CP02.2 – A empresa tem a esperança de que sejam indicados os clientes/lugares onde os investimentos terão maior recompensa.

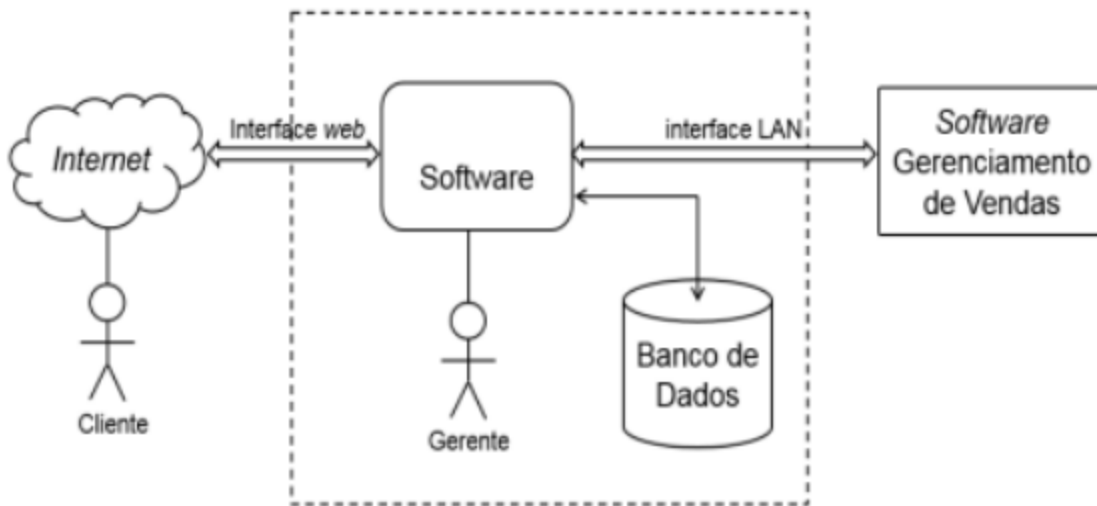
CP03. – O Gerente de Vendas deve visualizar indicadores sobre as vendas da empresa pois deve envia-los semanalmente ao CEO.

CP03.1 – O Gerente de Vendas deve enviar um relatório de vendas para o CEO semanalmente.

CP03.2 – O Gerente de Vendas deseja ter visão simplificada e resumida da qualidade do trabalho de seus funcionários.

CP03.3 – O Gerente de Vendas deseja ter insumo para solicitar investimento ao CEO.

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



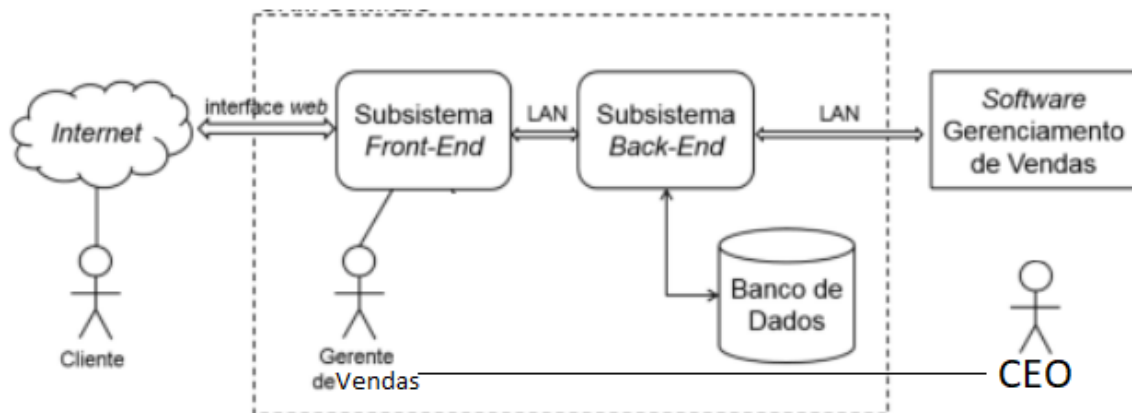
Etapa 03) Especificar Necessidades do Cliente (CNs) – 3 CNs mínimo

CN01. – A empresa FermLabs necessita de um software para saber a quantidade de vendas que foram concretizadas

CN02. – A empresa FermLabs deseja manter a comunicação com os clientes dia-a-dia

CN03. – O Gerente de Vendas deseja exportar um relatório para ser enviado semanalmente ao CEO.

Etapa 04) Especificar uma Visão de Software (Diagrama)



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

- FR01. – O software deve possibilitar a visualização de todos os clientes que já tiveram uma compra realizada
- FR02. – O software deve conter um histórico de compra completo do cliente
- FR03. – O software deve conter gráficos de vendas, por região, produto e cliente
- FR04. – O software deve conseguir exportar um relatório com as informações de vendas em formato PDF
- FR05. – O software disparar comunicados para os clientes que tiveram compras não finalizadas (produtos no carrinho)
- FR06. – O software deve conter enviar de maneira personalizada as promoções que mais interessem cada um dos clientes.