

<b>ADS – EAD 100%</b>	<b>OPE1 – AC3</b>	<i>BrainStorn</i>
<b>ARTEFATO 16 - ARQUITETURA DE NEGÓCIOS</b>		

<b>Contexto: Fidelização de Clientes</b>
<b>Cenário 1:</b> Registro de clientes
<b>Cenário 2:</b> Envio de mensagens automatizadas

<b>Cenário 1 - Registro de clientes</b>
<b>1. Nó Operacional 1:</b> Área de vendas
<b>1.1. Capacidade Operacional 1:</b> Cadastro
<b>Processos Operacionais:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Cadastrar usuários</li> <li>2. Cadastrar clientes</li> <li>3. Cadastrar ofertas</li> <li>4. Cadastrar compras realizadas pelos clientes</li> </ul>

<b>Cenário 2 - Envio de mensagens automatizadas</b>
<b>1. Nó Operacional 1:</b> Área de Relacionamento
<b>1.1. Capacidade Operacional 1:</b> Planejamento de relacionamento
<b>Processos Operacionais:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Agendar tarefas para o cliente</li> <li>2. Gerar relatório dos clientes aniversariantes</li> <li>3. Gerar relatório das tarefas agendadas</li> <li>4. Preparar o envio de e-mails para o cliente</li> <li>5. Registrar interações com o cliente</li> </ul>