# Sistema de Estacionamento

# Visão do Negócio

# Versão 1.0

[Observação: O template a seguir é fornecido para uso com o Rational Unified Process (RUP). O texto em azul exibido entre colchetes e em itálico (style=InfoBlue) foi incluído para orientar o autor e deve ser excluído antes da publicação do documento. Qualquer parágrafo inserido após esse estilo será definido automaticamente como normal (estilo=BodyText).]

[Para personalizar campos automáticos no Microsoft Word (que exibem um plano de fundo cinza quando selecionados), selecione File>Properties e substitua os campos Title, Subject e Company pelas informações apropriadas deste documento. Depois de você fechar a caixa de diálogo, os campos automáticos poderão ser atualizados em todo o documento, selecionando Edit>Select All (ou Ctrl-A) e pressionando F9, ou simplesmente clicando no campo e pressionando F9. Isso deve ser feito separadamente para Cabeçalhos e Rodapés. Alt-F9 alterna entre a exibição de nomes de campos e do conteúdo dos campos. Consulte a ajuda do Word para obter mais informações sobre como trabalhar com campos.]

# Histórico da Revisão

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Versão** | **Descrição** | **Autor** |
| 01/06/21 | 1.0 | Primeira versão do documento. | Denir de Assis Junior  Lucas Faustini de Melo |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# Índice Analítico

1. Introdução [4](#__RefHeading___Toc18206461)

1.1 Finalidade [4](#__RefHeading___Toc18206462)

1.2 Escopo [4](#__RefHeading___Toc18206463)

1.3 Referências [4](#__RefHeading___Toc18206465)

1.4 Visão Geral [4](#__RefHeading___Toc18206466)

2. Objetivos da Modelagem de Negócios [4](#__RefHeading___Toc103_3690376769)

2.1 <umObjetivo> [4](#__RefHeading___Toc105_3690376769)

2.2 <outroObjetivo> [4](#__RefHeading___Toc107_3690376769)

3. Posicionamento [4](#__RefHeading___Toc18206467)

3.1 Atividades de Negócio [4](#__RefHeading___Toc109_3690376769)

3.2 Processos de Negócio [4](#__RefHeading___Toc111_3690376769)

3.3 Oportunidade de Negócios [4](#__RefHeading___Toc18206468)

3.4 Descrição do Problema [5](#__RefHeading___Toc18206469)

3.5 Sentença de Posição do Produto [6](#__RefHeading___Toc18206470)

4. Descrições dos Envolvidos [6](#__RefHeading___Toc18206471)

4.1 Demografia do Mercado [Faz mais sentido para software que será vendido] [6](#__RefHeading___Toc18206472)

4.2 Ambiente do Usuário [6](#__RefHeading___Toc18206475)

4.3 Perfis dos Envolvidos [7](#__RefHeading___Toc113_3690376769)

4.4 Necessidades dos Principais Envolvidos [8](#__RefHeading___Toc18206480)

4.5 Alternativas e Concorrência [8](#__RefHeading___Toc18206481)

# Visão do Negócio

# Introdução

A introdução da **Visão do Negócio** fornece uma visão geral do documento inteiro. Ela deve incluir a finalidade, o escopo, as definições, os acrônimos, as abreviações, as referências e a visão geral da **Visão do Negócio**.]

## Finalidade

[Especifique a finalidade deste documento **Visão do Negócio**.]

## Escopo

[Uma breve descrição do escopo deste documento **Visão do Negócio**: a quais projetos está associado e tudo o mais que for afetado ou influenciado por este documento.]

## Referências

[Esta subseção fornece uma lista completa dos documentos mencionados em outra parte da **Visão do Negócio**.Identifique cada documento por título, número do relatório (se aplicável), data e organização de publicação. Especifique as fontes a partir das quais as referências podem ser obtidas. Essas informações podem ser fornecidas por um anexo ou outro documento.]

## Visão Geral

[Esta subseção descreve o que o restante da **Visão do Negócio** contém e explica como o documento está organizado.]

# Objetivos da Modelagem de Negócios

## Compreender o funcionamento e organização do negócio

O objetivo desta modelagem é compreender como o negócio de estacionamento funciona, quais são as atividades, processos e oportunidades.

**2.2 Definir os envolvidos no projeto**

Outro objetivo pertinente é definir os stakeholders do projeto, qual o seu perfil, função e grau de envolvimento no negócio e projeto.

# Posicionamento

## Atividades de Negócio

* Escolher vaga vazia para o cliente
* Estacionar o veículo para o cliente
* Entregar ticket para o cliente
* Calcular o valor a ser pago pelo cliente
* Realizar a limpeza do estacionamento

## Processos de Negócio

* Escolher vaga vazia para o cliente

Sempre que um cliente novo chegar no estacionamento, o manobrista irá buscar vagas que estejam vazias para o que o mesmo possa estacionar.

* Estacionar o veículo para o cliente

No estacionamento, o cliente pode solicitar que o manobrista estacione o carro para o mesmo, definindo se o veículo ficará de frente para a saída ou não.

* Entregar ticket para o cliente

Assim que o cliente chega e estaciona o veículo, a atendente de caixa entrega para ele um ticket contendo informações do horário que ele chegou e qual a placa do veículo. Esse ticket é escrito manualmente pela atendente e deve ser devolvido para ela quando o cliente for retirar o veículo.

* Calcular o valor a ser pago pelo cliente

Quando o cliente retorna para retirar o seu veículo, a atendente calcula o valor que ele deve pagar, baseado na quantidade de horas que o veículo ficou estacionado.

* Realizar a limpeza do estacionamento

Uma vez por semana é realizado a limpeza do estacionamento.

## Oportunidade de Negócios

A oportunidade de negócios surgiu a partir da necessidade de um sistema para gerenciar um estacionamento, em que todo o esquema de organização era feito manualmente, trazendo problemas para o estabelecimento.

## Descrição do Problema

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Ter que cadastrar os funcionários manualmente |
| Afeta | Gerente |
| cujo impacto é | Lentidão para cadastrar, consultar, alterar e desfazer cadastro |
| uma boa solução seria | Uma funcionalidade no sistema que permita cadastros e que possa realizar consultas, alterações e exclusões |

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Gerenciar os veículos dos clientes em cadernos |
| Afeta | Manobrista |
| cujo impacto é | Lentidão para registrar os dados dos veículos que entraram, além da recorrente baixa legibilidade da escrita do funcionário ao anotar os dados |
| uma boa solução seria | Uma funcionalidade no sistema que permita registrar os dados dos carros que entraram e que seja possível consultar, alterar e excluir |

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Não haver no final do dia um relatório detalhado com todas as informações sobre clientes, valores pagos, entre outros dados. |
| Afeta | Gerente |
| cujo impacto é | Não conseguir gerenciar o estacionamento da melhor forma |
| uma boa solução seria | Uma funcionalidade no sistema que permita a emissão de um relatório no final do dia, apresentando todos os dados desejados. |

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Gerenciar o caixa do estacionamento em cadernos |
| Afeta | Atendente do caixa |
| cujo impacto é | Não conseguir gerenciar o caixa com maior praticidade e organização. Abre margem para erros de cálculo e resultando em cobranças indevidas. |
| uma boa solução seria | Uma funcionalidade no sistema que permita gerir o caixa, como por exemplo calcular o valor que o cliente deve pagar |

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Gerenciar as vagas do estacionamento |
| Afeta | Manobrista |
| cujo impacto é | Não conseguir gerenciar o as vagas que estão ocupadas ou livre de forma eficiente, sendo necessária olhar todo o espaço para identificar |
| uma boa solução seria | Uma funcionalidade no sistema que permita gerir as vagas do estacionamento |

## Sentença de Posição do Produto

[Forneça uma sentença geral resumindo, no nível mais alto, a posição exclusiva que o produto pretende ocupar no mercado. O formato a seguir pode ser usado.]

|  |  |
| --- | --- |
| Para | [cliente-alvo] |
| Que | [indique a necessidade ou oportunidade] |
| O (nome do produto) | é um(a) [categoria do produto] |
| Que | [indique o principal benefício, ou seja, o motivo que leva a comprar] |
| Diferente de | [principal alternativa da concorrência] |
| Nosso produto | [indique a principal diferença] |

[Uma sentença de posição do produto comunica o objetivo do aplicativo e a importância do projeto para todo o pessoal envolvido.]

# Descrições dos Envolvidos

[Para fornecer produtos e serviços que efetivamente satisfaçam às reais necessidades dos seus envolvidos e dos usuários, é preciso identificar e envolver todos os interessados como parte do processo de Modelagem de Negócios. É necessário também identificar os usuários do sistema e assegurar que a comunidade de envolvidos os represente adequadamente. Esta seção fornece um perfil dos envolvidos e dos usuários que integram o projeto, e dos principais problemas que, de acordo com o ponto de vista deles, poderão ser abordados pela solução proposta. Ela não descreve as solicitações ou os requisitos específicos dos usuários e dos envolvidos, já que eles são capturados em um artefato individual de solicitações dos envolvidos. Em vez disso, ela fornece a base e a justificativa que explicam por que os requisitos são necessários.]

## Ambiente do Usuário

[Detalhe o ambiente de trabalho do usuário-alvo. A seguir, são apresentadas algumas sugestões:

* Número de pessoas envolvidas na execução da tarefa? Isso está mudando?
* Qual é a duração de um ciclo de tarefas? Qual é o tempo gasto em cada atividade? Isso está mudando?
* Existem restrições ambientais exclusivas: unidade móvel, ar livre, a bordo, etc.?
* Quais plataformas de sistema estão sendo utilizadas atualmente? Quais são as futuras plataformas?
* Que outros aplicativos estão em uso? É necessário que o seu aplicativo interaja com eles?

Este é local em que podem ser incluídos os extratos do Modelo de Negócios para descrever a tarefa e os papéis envolvidos, etc.]

## Perfis dos Envolvidos

[Descreva aqui cada envolvido no sistema preenchendo a tabela abaixo para cada um deles. Lembre-se de que os tipos de envolvidos poderão ser os mais diversos como, por exemplo, usuários, departamentos e desenvolvedores técnicos. Um perfil completo deve abranger os tópicos abaixo para cada tipo de envolvido.]

**[Pode-se usar personas]**

****

**[E/Ou tabela]**

<Nome do Envolvido>

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | [Quem é o representante do envolvido no projeto? (É opcional se estiver documentado em outro local.) O que queremos aqui são nomes.] |
| **Descrição** | [Breve descrição do tipo de envolvido.] |
| **Tipo** | [Qualifique a habilidade, a formação técnica e o grau de sofisticação do envolvido — ou seja, se ele é um guru, executivo, especialista, usuário eventual e assim por diante.] |
| **Responsabilidades** | [Liste as principais responsabilidades dos envolvidos no que diz respeito ao sistema em desenvolvimento; ou seja, o interesse deles como envolvidos. |
| **Critérios de Sucesso** | [Como o envolvido define sucesso? De que forma o envolvido é recompensado?] |
| **Envolvimento** | [Qual é o grau de comprometimento do envolvido no projeto? Está relacionado, sempre que possível, aos papéis do Rational Unified Process — ou seja, ao Revisor de Requisitos, etc. |
| **Produtos Liberados** | [Há algum produto liberado adicional necessário ao envolvido? Podem ser os produtos liberados do projeto ou as saídas do sistema em desenvolvimento.] |
| **Comentários e Problemas** | [Problemas que interfiram no bom andamento do projeto e outras informações relevantes devem ser relacionados aqui.] |

## Necessidades dos Principais Envolvidos

[Liste os principais problemas com as soluções existentes, conforme o ponto de vista do envolvido. Para cada problema, esclareça os seguintes pontos:

* Quais os motivos para este problema?
* Como ele é resolvido agora?
* Quais soluções o usuário deseja?]

[É importante entender a importância **relativa** do envolvido na solução de cada problema. As técnicas de ordenação e votação cumulativa indicam problemas que **precisam** ser resolvidos, em oposição a problemas que o usuário gostaria que fossem resolvidos.

Preencha a tabela a seguir — se estiver usando o Rational RequisitePro para capturar as Necessidades, isto pode ser um extrato ou relatório dessa ferramenta.]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Necessidade** | **Prioridade** | **Preocupações** | **Solução Atual** | **Soluções Propostas** | |
| Mensagens de difusão |  |  |  | |  |

# 