# 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

A finalidade deste documento é esclarecer a respeito do negócio de nosso cliente. Esclarecer o seu funcionamento, os seus envolvidos e a respeito dos problemas de negócio.

## Escopo

Este documento está associado ao projeto de um sistema de estacionamento. O documento vai permitir que os desenvolvedores entendam melhor negócio do cliente e consigam resolver os seus problemas com efetividade.

## 

## 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

O documento aborda na próxima seção quais são os objetivos desta modelagem de negócio. Após isso, na terceira seção, preocupamos em apontar as atividades de negócio existentes no estacionamento, bem como detalhá-las. Ainda na terceira seção, documentamos a oportunidade de negócio e descrevemos os problemas encontrados no estacionamento, buscando entender e apontando uma solução a eles. Por fim, na quarta seção, dedicamos a documentar a respeito dos envolvidos no negócio e do ambiente de negócio.

# 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

### **Gerente**

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | Laercio da Silva |
| **Descrição** | Dono e gerente do estacionamento |
| **Tipo** | Possui formação em administração pela universidade federal do Piauí. |
| **Responsabilidades** | Gerenciar o estacionamento, bem como gerir seus funcionários e avaliar o desempenho do negócio |
| **Critérios de Sucesso** | Gerenciar de maneira rápida e prática os seus funcionários e receber com clareza informações relevantes ao fluxo de seu negócio a partir de relatórios |
| **Envolvimento** | Alta |
| **Produtos Liberados** | Gestão de funcionários e emitir relatórios personalizados. |
| **Comentários e Problemas** |  |

## 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** | |
|  |  |  |  | |  |

# 