**[Loja Maple]**

***Documento de Visão***



**Controle de Versão**

| **Responsável** | **Modificação** | **Data** |
| --- | --- | --- |
| Elizeu Vito Santos | MER / SCRIPT MAPLE | 27/10/22 |
| Elizeu Vito Santos | MER / SCRIPT\_MAPLE | 28/10/22 |
| Elizeu Vito Santos | MER / SCRIPT\_MAPLE | 01/11/22 |
|  |  |  |

**Índice**

[1. Objetivo](#bookmark=id.gjdgxs)

[2. Necessidade do Negócio](#bookmark=id.1fob9te)

3. Descrição do Escopo

[4. Premissas](#bookmark=id.3znysh7)

[5. Restrições](#bookmark=id.2et92p0)

[6. Equipe](#bookmark=id.tyjcwt)

[7. Especificações Técnicas](#bookmark=id.3dy6vkm)

[8. Riscos](#bookmark=id.1t3h5sf)

[9. Cronograma de Marcos Resumido](#bookmark=id.4d34og8)

[10. Orçamento Resumido](#bookmark=id.2s8eyo1)

1. **Objetivo**

Os objetivos finais do projeto de E-commerce são:

Conseguir apresentar o nosso produto ao cliente de uma forma simples, rápida, chamativa e que proporcione uma experiência única, nosso site deve ter um layout chamativo, organizado e simples de usar, desde o cadastro até a realização da compra, o cliente deve encontrar aquilo que procura sem dificuldade. O sistema deve ter uma performance tal que essas etapas sejam interativas e de fácil utilização pelo usuário.

1. **Necessidade do Negócio**

A loja Maple tem os produtos eletrônicos ideais, para você que deseja ter em sua empresa loja ou casa com equipamentos de qualidade e garantia.

1. **Descrição do Escopo**

Os objetivos finais do projeto de E-commerce para uma loja de eletrônicos são:

Conseguir fazer a venda dos produtos e serviços de maneira eficaz. A venda do produto deve ser feita de maneira eficiente. Ou seja, da etapa de escolha do produto, até a finalização da compra, o sistema deve ter uma performance tal que essas etapas sejam de fácil utilização pelo usuário.

O escopo do projeto conterá a priori, as seguintes alíneas:

Da configuração:

Cadastro dos equipamentos que fazem parte do sistema (Stakeholders).

Nesta etapa os Stakeholders serão cadastrados segundo a análise de requisitos. Com seus atributos segundo as regras de negócio (Nome, endereço, telefone e etc).

Da condução:

Regras de negócio serão automatizadas, sendo elas:

Baixa do estoque, aviso de produto com poucas unidades em estoque, opção para o cliente comprar o último pedido.

Da análise:

Relatórios serão emitidos para ajudar a alta administração tomar decisões estratégicas para o negócio, exemplos:

1 Relatório de produtos mais vendidos

2 Relatório de produtos menos vendidos

3 Relatório de vendas por localidade.