

Sabina Decorações

Sabina Decorações

Versão: 1.0

Pedidos do Investidor

Data: 21/Mar/25

Sabina-Invest-REQ-2025

Histórico da Revisão

Data	Versão	Descrição	Autor
21/Mar/25	1.0	Documento Inicial	Lucas

Índice

1. Introdução
 - 1.1 Objetivo
 - 1.2 Escopo
 - 1.3 Definições, Acrônimos e Abreviações
 - 1.4 Referências
 - 1.5 Visão Geral
2. Estabelecer Perfil do Investidor ou do Usuário
3. Avaliando o Problema
4. Entendendo o Ambiente do Usuário
5. Recapitulação para Entendimento
6. Entradas do Analista no Problema do Investidor
7. Avaliando Sua Solução (se aplicável)
8. Avaliando a Oportunidade

9. Avaliando a Confiabilidade, o Desempenho e as Necessidades de Suporte

9.1 Outros Requisitos

10. Wrap-Up

11. Resumo do Analista

Introdução

A introdução dos Pedidos do Investidor fornece uma visão geral do documento, incluindo objetivo, escopo, definições, acrônimos, referências e visão geral.

Objetivo

O objetivo deste documento é coletar as necessidades, expectativas e problemas do investidor em relação à solução proposta. As informações aqui obtidas servirão para desenvolver um sistema eficiente, alinhado com os requisitos do investidor e que resolva de forma eficaz os problemas identificados.

Escopo

Este documento abrange todos os aspectos da coleta de Pedidos do Investidor para o desenvolvimento da solução. O foco está na criação de uma plataforma de simulação de orçamento online para serviços de decoração, com um processo de agendamento e personalização de pacotes.

Definições, Acrônimos e Abreviações

- UI: Interface de Usuário
- UX: Experiência do Usuário
- API: Interface de Programação de Aplicações

- SaaS: Software como Serviço
 - CRM: Gestão de Relacionamento com o Cliente
-

Referências

- Documento de requisitos da empresa [Título do Documento] - [Data].
 - Relatório de análise de mercado [Título do Relatório] - [Data].
-

Visão Geral

Este documento está estruturado em seções que abordam desde o estabelecimento do perfil do investidor até as expectativas de confiabilidade e desempenho da solução proposta.

Estabelecer Perfil do Investidor ou do Usuário

Pergunta	Resposta
Nome:	Sabina Renata Alves
Empresa / Segmento de Mercado:	Sabina Decorações (Comércio de Decoração)
Cargo:	Proprietário
Responsabilidades principais:	Gerenciamento de operações e finanças
Distribuíveis produzidos e destinatários:	Orçamentos para clientes, relatórios financeiros internos
Critérios de sucesso:	Aumento de clientes, geração de orçamentos precisos
Problemas enfrentados:	Processos manuais e ineficiência na simulação de orçamentos
Tendências que impactam o trabalho:	Aumento da demanda por personalização e automação de processos

Avaliando o Problema

- Para quais **sistemas de orçamento online** problemas faltam boas soluções?
→ A falta de uma ferramenta online eficiente para simulação de orçamentos de decoração personalizada.
 - Como esses problemas são resolvidos atualmente?
→ Manualmente, o que aumenta o tempo de resposta e o risco de erros.
 - Como você gostaria que fossem resolvidos?
→ Através de uma plataforma web intuitiva que permita aos clientes selecionar opções, visualizar preços em tempo real e gerar orçamentos de forma automatizada.
-

Entendendo o Ambiente do Usuário

- **Quem são os usuários?**
→ Proprietários de eventos (clientes finais) e consultores de decoração.
 - **Qual é o seu nível educacional e experiência com computadores?**
→ Nível médio a superior, com experiência básica.
 - **Eles já usaram esse tipo de aplicativo antes?**
→ Não.
 - **Quais plataformas estão em uso e quais são os planos futuros?**
→ Acesso via desktop e dispositivos móveis.
 - **Quais aplicativos adicionais precisam ser integrados?**
→ Nenhum.
 - **Quais são suas expectativas quanto à utilidade e tempo de treinamento?**
→ Sistema fácil de usar, com treinamento de 1 a 2 horas.
 - **Que tipo de documentação você precisa?**
→ Guia rápido e tutorial em vídeo.
-

Recapitulação para Entendimento

Você mencionou os seguintes problemas:

1. Falta de automatização no processo de orçamento
2. Dificuldade em personalizar pacotes de forma eficiente
3. Demora no atendimento ao cliente devido à falta de uma ferramenta integrada

Isso representa corretamente suas dificuldades com a solução existente?

→ Sim.

Há outros problemas que não mencionamos?

→ Não.

Entradas do Analista no Problema do Investidor (Validar ou Invalidar Premissas)

- Existem problemas adicionais relacionados a **integração com o gerenciamento de clientes**?
→ Sim.
 - Para cada problema identificado:
 - **Esse problema é real?** Sim
 - **O que o causa?** Processos manuais e falta de automatização
 - **Como é resolvido atualmente?** De forma manual
 - **Como gostaria que fosse resolvido?** Por meio de plataforma integrada e automatizada
 - **Quão prioritário é comparado aos outros problemas?**
É o mais prioritário
-

Avaliando Sua Solução (se aplicável)

E se você pudesse ter um sistema que...

1. Permita calcular orçamentos em tempo real
2. Apresente várias opções personalizáveis
3. Integre com plataformas de pagamento e CRM

Qual seria a importância desses recursos para você?

→ Alta importância, pois esses recursos agilizam o processo e melhoram a experiência do cliente.

Avaliando a Oportunidade

- Quem dentro da sua organização precisa desse aplicativo?
→ Consultores de vendas e gerentes de projeto
 - Quantos usuários o utilizariam?
→ 2 consultores de vendas e 1 gerente de projeto
 - Como você avaliaria uma solução bem-sucedida?
→ Aumento na velocidade de atendimento e precisão dos orçamentos
-

Avaliando a Confiabilidade, o Desempenho e as Necessidades de Suporte

- **Expectativas de confiabilidade?**
→ Disponibilidade de 99,9% com suporte imediato em falhas
- **Expectativas de desempenho?**
→ Resposta abaixo de 2 segundos para cálculos
- **Necessidades de suporte e manutenção?**
→ Sim
- **Requisitos de segurança?**
→ Proteção de dados do cliente
- **Requisitos de instalação, configuração e licença?**
→ Nenhum

- **Método de distribuição do software?**
→ Acesso via navegador (SaaS)
-

Outros Requisitos

- **Existem requisitos regulatórios ou ambientais que precisam ser seguidos?**
→ Não
 - **Há outros requisitos importantes a serem considerados?**
→ Não há
-

Wrap-Up

- Há mais alguma pergunta que deveríamos ter feito?
→ Não
 - Podemos entrar em contato caso surjam novas dúvidas?
→ Sim
 - Você estaria disposto a revisar os requisitos conosco?
→ Sim
-

Resumo do Analista

Os **três ou quatro problemas prioritários** identificados foram:

1. Falta de automação no processo de orçamento
 2. Dificuldade na personalização dos pacotes de decoração
 3. Demora no atendimento devido ao processo manual
-

Confidencialidade

© Sabina Decorações, 2025