POR QUÊ?

Problemas & **Oportunidades**

- Dificuldade em achar clientes certos:
- Tempo para contatar os clientes:
- Clientes não são informados sobre promoções.

Reclamações Sugestões de Melhoria

Objetivos & Metas

- Achar os clientes por produto:
- Automatizar o contato com os clientes:
- Clientes sabem das promoções.

Que intervenções devem ser feitas no negócio | O que o negócio deve passar a fazer | Que resultados de negócio devem ser alcançados

o quê?

Requisitos Não Funcionais & Restrições

por Whatsapp as

mensagens;

- Envias automaticamente



QUEM? **Partes** Interessadas

- Funcionários.



- Dono da loia de ração:- Clientes:



COMO?

Subsídios & **Premissas**



QUANTO?

Riscos



Desempenho exigido Características não funcionais

Requisitos **Funcionais**



- Avisar clientes sobre estoque e promoções de ração:
- Cadastro detalhado dos produtos e dos clientes;
- Informa sobre os produtos mais vendidos por cliente:
- Informa sobre o estoque dos produtos.

O que o software vai fazer Funcionalidades



Guilherme Amazonas:

Quem é afetado | Quem afeta

Quem compra | Quem vai usar

- Lucas Garcia:
- Mariana Meirelles;
- Rodrigo Melo Dias.

Ouem vai desenvolver

QUANDO?

Entregas



- Sistema de cadastro:

O que é necessário para fazer o software | O que é necessário para o

projeto acontecer | O que é

necessário para o produto dar certo

- Data: 04/09/2023
- Alerta de estoque; Data: 04/10/2023
- Comunicação com o cliente.

Data: 05/11/2023

Roadmap do produto | Prazos para entrega dos requisitos



Causas | Chance | Impacto

Esforço



- 4 pessoas/mês

Papéis | Pessoas/mês