Lista de Características

(P)rioridade X (E)sforço X (R)isco X (B)aseline

Grupo Bunker Solutions

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Aluno | RA | E-mail | Celular |
| Alexandre Augusto Oliveira Queiroz | 1900960 | alexandre.queiroz@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 98779-8280 |
| Bianca Gama Costa | 1900421 | bianca.costa@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 96544-1528 |
| Gabriel Santos da Rocha | 1900454 | gabriel.rocha@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 95477-8065 |
| João Vitor D'Arienzo Melo e Silva | 1802472 | joao.e@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 95463-8557 |
| Renato Hideo Kuramoto | 1900082 | renato.kuramoto@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 97038-7477 |

Bar e Lanchonete

|  |
| --- |
| Tema |
| Bar e Lanchonete – Sistema &Comercial |

Legenda:

(P): Prioridade da característica definida pelo cliente.

C: Crítica (não tem sentido desenvolver esta versão do sistema sem esta característica)

I: Importante (podemos conviver sem esta característica nesta versão do sistema)

U: Útil (esta característica pode ser útil, mas não fará falta nesta versão do sistema)

(E): Esforço da característica definido pela equipe de desenvolvimento.

A: Alto

M: Médio

B: Baixo

(R): Risco da característica não ser implementada dentro do prazo e custo definido pela equipe de desenvolvimento.

A: Alto

M: Médio

B: Baixo

(B): Baseline

1: Primeira versão do sistema (contém todas as características críticas, podendo ter algumas características importantes e úteis).

2: Segunda versão do sistema (contém todas as características Importantes, podendo ter algumas características úteis).

3: Terceira versão do sistema (contém todas as características úteis)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| # | Característica | (P) | (E) | (R) | (B) |
| 22 | Cadastro de fornecedores | C | B | A | 1 |
| 5 | Cadastro de Produtos | C | B | A | 1 |
| 9 | Cadastro de produtos por categoria | C | B | A | 1 |
| 25 | Gestão de fornecedores | C | B | A | 1 |
| 23 | Consulta de fornecedores pela sua categoria | C | B | M | 1 |
| 49 | Abrir turno para registro do movimento | C | M | A | 1 |
| 15 | Atualizar a quantidade de produtos na hora da venda | C | M | A | 1 |
| 29 | Envio do pedido para cozinha | C | M | A | 1 |
| 50 | Fechar o turno do registro do movimento | C | M | A | 1 |
| 45 | Movimento do caixa entrada | C | M | A | 1 |
| 46 | Movimento do caixa saída | C | M | A | 1 |
| 21 | Pesquisa de produtos | C | M | A | 1 |
| 16 | Alerta dos produtos com estoque baixo | C | M | M | 1 |
| 1 | Login com privilégios | C | A | A | 1 |
| 27 | Sistema de comanda eletrônica por aplicativo | C | A | A | 1 |
| 34 | Observação no pedido | I | B | M | 1 |
| 35 | Cores diferentes para pedidos com observação | I | B | B | 1 |
| 8 | Cadastro de consignados | I | B | A | 1 |
| 39 | Formas de pagamentos na finalização da comanda | I | B | B | 1 |
| 28 | Divisão do preço total da comanda | U | B | B | 1 |
| 32 | Sistema de cardápio em formato digital | C | B | A | 2 |
| 26 | Classificação de fornecedores | C | B | M | 2 |
| 2 | Alerta de pedidos prontos | C | B | M | 2 |
| 6 | Quantidade de produtos comprados | C | M | A | 2 |
| 10 | Relações dos produtos em estoque | C | M | A | 2 |
| 47 | Backup do banco de dados | C | A | A | 2 |
| 7 | Dar baixa no estoque usando o smartphone como leitor de códigos | C | A | A | 2 |
| 48 | Restauração dos dados | C | A | A | 2 |
| 44 | Relatórios por intervalo de tempo | I | M | M | 2 |
| 4 | Cadastro de clientes | I | B | A | 2 |
| 36 | Dados sobre as informações calóricas | I | B | B | 2 |
| 37 | Informações alérgicas do produto | I | B | B | 2 |
| 38 | Tempo médio dos pratos | I | B | B | 2 |
| 12 | Registrar a data de reposição dos produtos consignados. | I | M | A | 2 |
| 13 | Acompanhamento das vendas dos produtos consignados | I | M | M | 2 |
| 43 | Relatório de vendas mensal | I | M | M | 2 |
| 17 | Relatórios de produtos por categoria | I | M | M | 2 |
| 18 | Relatórios de produtos sem estoque | I | M | M | 2 |
| 41 | Relatórios de vendas diário | I | M | M | 2 |
| 42 | Relatórios de vendas semanal | I | M | M | 2 |
| 24 | Pesquisa de preço por fornecedor | I | M | B | 2 |
| 20 | Pesquisa de produtos no fornecedor pelo menor valor | I | M | B | 2 |
| 19 | E-mail de cotação automático | I | A | B | 2 |
| 14 | Possibilidade de importação de notas fiscais para cadastrar os produtos | I | A | B | 2 |
| 40 | Desconto na hora da venda | U | B | B | 3 |
| 33 | Fotos dos produtos | U | B | B | 3 |
| 30 | Mesas numeradas para identificação na comanda | U | B | B | 3 |
| 31 | Uso do visor para acompanhamento dos pedidos registrados na comanda | U | B | B | 3 |
| 3 | Fidelização de clientes | U | M | B | 3 |
| 11 | Produtos mais comercializados | U | M | B | 3 |