*Matriz de Rastreabilidade*

(Necessidades x Características)

<Nome do Grupo e Integrantes>

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Aluno | RA | E-mail | Celular |
| Aline da Silva Neves | 2101811 | aline.neves@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 974187649 |
| Ester Barbosa Gomes | 2102932 | ester.gomes@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 953680114 |
| Thamiris Arce Bezerra | 2102537 | [thamiri.silva@aluno.fa](mailto:thamiri.silva@aluno.fa) culdadeimpacta.com. br | (11) 958952255 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Tema

Dani Art’s & Canecas

Necessidades:

* N01: Gestão de produto
* N02: Gestão de vendas
* N03: Controle de Promoções

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **#** | **Característica** | **N01** | **N02** | **N03** |
| 1 | Programa de pontos |  | x |  |
| 2 | Divulgação de novas artes. | x | x |  |
| 3 | Disparo de e-mails com o tempo que falta para o cliente resgatar o brinde. | x | x | x |
| 4 | Mapeamento de estoque. | x | x |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 5 | Dashboards com estoque. | x | x | x |
| 6 | Blueprint (Ferramenta de design visando melhorar a experiência do consumidor) |  | x |  |
| 7 | Disparo de e-mails no caso de atraso do cliente | x | x |  |
| 8 | Expedição do estoque. | x |  | x |
| 9 | Logs de entrada e saída no estoque. | x |  | x |
| 10 | Indicadores do desempenho de estoque. |  |  |  |
| 11 | Controle de fluxo de clientes. |  | x |  |
| 12 | Relatório de vendas. |  | x |  |
| 13 | Relatório de estoque. | x |  | x |
| 14 | Relatório de faturamento. |  | x |  |
| 15 | Avaliação de clientes. |  | x |  |
| 16 | Filtro de feedback. |  | x |  |
| 17 | Disparo de e-mails para clientes cadastrados informando novas promoções. | x |  |  |
| 18 | Controle e fluxo de clientes. |  | x |  |
| 19 | Relatório de fornecedores. | x |  | x |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 20 | Métricas do feedback do cliente. |  |  | x |
| 21 | Gerenciamento de almoxarifado. | x |  |  |
| 22 | Interface entre todas as ferramentas. | x | x |  |
| 23 | Facilidade de acesso. |  | x |  |
| 24 | Notificação e acompanhamento do pedido por e-mail. | x |  |  |
| 25 | Fluxo de venda de caneca. | x | x |  |
| 26 | Benefícios para os clientes fidelizados. |  | x | x |
| 27 | Liberdade para personalização do cliente. | x |  | x |
| 28 | Entregas com mensagens e agrados. |  |  | x |
| 29 | Integração com plataformas para ter faturamento. | x | x |  |
| 30 | Registro de quais tipos de canecas mais são solicitadas. | x |  | x |
| 31 | Editor de canecas. | x |  | x |
| 32 | Gerenciamento das notas fiscais das compras. |  | x |  |
| 33 | Conexão com o sistema de entrega. | x | x |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 34 | Grandes demandas com sinais de valores. | x | x |  |
| 35 | Priorizar a entrega rápida ao cliente. | x |  |  |
| 36 | Contrato de tipo de vendas com grande demanda. |  | x | x |
| 37 | Origem dos pedidos. | x | x |  |
| 38 | Vendas por região. | x |  |  |
| 39 | Devolução do pedido. |  | x |  |
| 40 | Cadastro de clientes. |  | x |  |
| 41 | Cadastro de pedidos. | x |  |  |
| 42 | Cadastro de produtos. | x |  |  |
| 43 | Cadastro de fornecedores. | x |  |  |
| 44 | Controle dos clientes fidelizados. |  | x | x |
| 45 | Plataforma de atendimento por chat. |  | x |  |
| 46 | Solução responsiva. |  | x |  |
| 47 | Experiência do cliente. |  | x | x |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 48 | Cálculo de despesas. | x |  |  |
| 49 | Sistema integrado de pagamento. |  | x |  |
| 50 | Software de segurança implementado no sistema. | x | x | x |