**Matriz de Rastreabilidade**

(Necessidades x Características)

Necessidades:

* N01: Página Web e Portfólio
* N02: Gerenciamento de clientes e ordens de serviço;
* N03: Gerenciamento de estoque, produtos e fornecedores

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **#** | **Característica** | **N01** | **N02** | **N03** |
| 1 | Controle de Entrada e Saída de produtos |  |  | x |
| 2 | Controle da quantidade de produtos em estoque |  |  | x |
| 3 | Cadastro de produtos e suas características |  |  | x |
| 4 | Consulta de todos os fornecedores já cadastrados |  |  | x |
| 5 | Cadastro dos serviços vendidos pelo técnico |  |  | x |
| 6 | Consulta dos serviços vendidos pelo técnico |  |  | x |
| 7 | Cadastro dos dados pessoais do cliente |  | x |  |
| 8 | Cadastro dos problemas apresentados pelo cliente |  | x |  |
| 9 | Consulta dos status de serviços por cliente |  | x |  |
| 10 | Consulta dos clientes que enviaram um possível problema |  | x |  |
| 11 | Consulta de todos os clientes cadastrados |  | x |  |
| 12 | Dashboard financeiro do lucro real com possibilidade de filtragem de mês, semestre e ano |  | x |  |
| 13 | Dashboard financeiro sobre quanto vende, por mês, semestre e ano de cada um dos serviços |  | x |  |
| 14 | Dashboard financeiro sobre quais serviços mais saem, por mês, semestre e ano |  | x |  |
| 15 | Dashboard financeiro do Markup Geral em cima dos serviços vendido |  | x |  |
| 16 | Cadastro das principais informações dos fornecedores |  |  | x |
| 17 | Cadastro das compras realizadas com os fornecedores, apresentando as informações dos produtos |  |  | x |
| 18 | Ter uma parte do site explicando a missão, valores e visão da empresa | x |  |  |
| 19 | Consulta dos produtos disponibilizados por cada fornecedor |  |  | x |
| 20 | Consulta de todos os serviços finalizados com a possibilidade de filtragem de mês, semestre e ano |  | x |  |
| 21 | Consulta de todos os serviços com a possibilidade de filtragem por status e por mês, semestre e ano |  | x |  |
| 22 | Consulta dos serviços com previsão de recebimento para os meses futuros |  | x |  |
| 23 | Consulta dos serviços a serem realizados com possibilidade de filtragem de mês, semestre e ano |  | x |  |
| 24 | Deve armazenar as datas que o técnico foi na casa do cliente realizar o referido serviço. |  | x |  |
| 25 | Ter na ordem de serviço um campo indicando a quantidade de quilômetros rodados. |  | x |  |
| 26 | Ter na ordem de serviço um campo indicando a hora em que o trabalho foi iniciado. |  | x |  |
| 27 | Ter na ordem de serviço um campo indicando a hora em que o trabalho foi terminado. |  | x |  |
| 28 | Ter na ordem de serviço um campo indicando o total de horas trabalhadas. |  | x |  |
| 29 | Ter na ordem de serviço um campo indicando o valor da mão de obra do referido serviço. |  | x |  |
| 30 | Ter na ordem de serviço um campo indicando o valor total que foi gasto com material. |  | x |  |
| 31 | Ter na ordem de serviço um campo indicando o valor total do serviço (mão de obra + material). |  | x |  |
| 32 | Ter na ordem de serviço um campo indicando o valor da peça real |  | x |  |
| 33 | Ter na ordem de serviço um campo indicando o valor pelo qual o cliente está adquirindo a peça. |  | x |  |
| 34 | Ter na ordem de serviço um campo indicando o valor que o técnico está ganhando para ele na peça (esse valor vai ser adicionado no valor total que o técnico está ganhando naquele serviço) |  | x |  |
| 35 | Ter um campo indicando o valor da mão de obra que foi cobrado do cliente. |  | x |  |
| 36 | Ter um campo indicando o valor de quanto ele realmente está ganhando. |  | x |  |
| 37 | Breve descrição do serviço apresentando o diagnóstico do serviço necessário. |  | x |  |
| 38 | Breve descrição do serviço executado. |  | x |  |
| 39 | Parte para adicionar uma observação, caso necessário. |  | x |  |
| 40 | Necessidade de nova identidade visual no que diz respeito ao logo, padrões de cores web, padronização de cartão. | x |  |  |
| 41 | Possibilidade de clientes / fornecedores entrarem em contato pelo hotsite. | x |  |  |
| 42 | Ter um e-mail marketing para disparar aos clientes. | x |  |  |
| 43 | Ter o logotipo de cada empresa que prestou serviço e, ao clicar na empresa, o cliente possa ver fotos de serviços executados naquela empresa | x |  |  |
| 44 | Ter uma parte do site que conta a história da empresa. | x |  |  |
| 45 | Uma parte onde possui comentários dos clientes sobre os serviços prestados. | x |  |  |
| 46 | Página com portfólio de serviços realizados | x |  |  |
| 47 | Possuir um hotsite utilizando os conceitos de UX visando sempre o baixo custo e fácil manutenção. | x |  |  |
| 48 | Atenção na responsividade do sistema e do site. | x |  |  |
| 49 | Atenção na responsividade das partes principais do sistema. | x |  |  |
| 50 | No site, ter uma área de entrada/login por parte exclusivamente do técnico, onde ele adentra no sistema de gerenciamento. | x |  |  |