PROVIANIMAL  
Grupo - 01

Relatório semanal – Projeto PedePet

Regras:

* Reunião:

Caso a pessoa atrase na reunião ela não poderá opinar sobre os assuntos decididos anteriormente, tolerância de 15 minutos.

Caso a pessoa falte a reunião ela deverá avisar antes e a consequência será retirada do nome do relatório (2 faltas) e ficar sem escolher as tarefas que realizará na semana.

* Tarefas entregues:

As tarefas serão realizadas semanalmente com data de entrega na segunda-feira e tolerância a combinar na ocasião.

Tarefas só serão consideradas prontas quando estiverem comitadas no github.

Funções e cargos

Veja a seguir uma lista completa de todos os resultados finais do projeto:

|  |  |
| --- | --- |
| Nomes | Cargo |
| Fabio Moledo | dev |
| Isabela Hantke | dev |
| Julia Barboza | dev |
| Luigi Ceolin | Dev |
| Ruy Barboza | Scrum Master |
| Vitor Macauba | Po |

AGENDA DA REUNIÃO:

ASSUNTOS

* Atualização do planner;
* Criação do wareframe;
* Definição das cores do site, fonte e logo;
* Definição dos cargos semanais;
* Revisão de algumas atividades;
* Inicio da criação da modelagem do banco de dados;
* Estabelecer tipo de organização visual do site;

NossaS METAS

Meta para o projeto: Automatização e back-end estruturado;

Meta para o grupo: Formação dinâmica, comunicativa e responsável;

Meta para a empresa: Boa divulgação para maior alcance;

Regras de negócio

* Definição do que somos(Empresa)? Uma empresa focada nas vendas de futuros filhotes, garantindo a publicidade necessária para o vendedor e garantir clientes antecipadamente.
* Definição do que é o nosso projeto? Plataforma B2B que liga um vendedor de filhote de cachorro ao cliente que deseja compra-lo antecipadamente.
* Quem é o cliente, usuário do aplicativo? Teremos 2 clientes, o vendedor que irá ofertar os filhotes antes do nascimento e o comprador interessado em espera-los.
* A solução é útil para o usuário? Porque otimiza o encontro de dos nossos clientes, facilitando a vida do vendedor trazendo mais clientes e mostrando opções diversificadas aos compradores.
* Quais problemas a solução resolve? É uma forma prática de vendedores entrarem em conexão com mais clientes, ajuda na escolha dos filhotes pois não precisam sair de casa para encontrar os prestadores de serviço e ajuda na organização do vendedor com relação a lista de espera.
* Quais as principais ameaças para que o sucesso não seja alcançado? Marketing não estruturado, pois a pouca divulgação sendo assim as pessoas não teriam conhecimento da plataforma, site não acessível e de difícil uso ao cliente e a falta de ética entre compradores e vendedores podem ser uma ameaça, falsificação de comprovantes de vacina e certificados como o pedigree.
* Como podemos medir o sucesso da solução? Quando as avaliações dos clientes forem aumentando e nos tornamos uma solução lucrativa com os anúncios.

Atividades

Interface gráfica do usuário, Texto, Aplicativo

Descrição gerada automaticamente