**Board Store - Loja de Boardgames**

**Levantamento dos Requisitos**

Prof. Anderson Nascimento

anderson.nascimento@gmail.com

**Componentes do Projeto:**

Gustavo da Silva Nunes - gustavo.nunes@unigranrio.br

**Como Usar Este Template**

Este template foi criado pelo Prof. Anderson Nascimento para a produção e documentação da fase de Levantamento dos Requisitos do Negócio (Nascimento, 2019). Os exemplos estão com a **fonte em vermelho** e deverão ser substituídos pelo resultado do seu projeto. Tudo o que está entre **<sinal de menor e maior>** são instruções sobre o que precisa ser realizado, devendo ser apagado posteriormente.

| **Histórico de Versões** |
| --- |

| **Data** | **Versão** | **Descrição** | **Autor** | **Aprovado por** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 15/09/2021 | 1.0 | Primeira Versão | Gustavo Nunes | Gustavo Nunes |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**Sumário**

**1** **INTRODUÇÃO 5**

**2** **IDENTIFICAÇÃO DOS STAKEHOLDERS 6**

2.1 Stakeholders do Cliente 6

2.2 Stakeholders da Equipe de Desenvolvimento 6

**3** **LEVANTAMENTO DE REQUISITOS 7**

3.1 Entrevista 7

3.2 Outros métodos 7

**4** **PLANO DE AÇÃO 5W2H 8**

4.1 What? 8

4.2 Why? 8

4.3 Where? 8

4.4 Who? 8

4.5 When? 8

4.6 How? 8

4.7 How Often? 8

**5** **DEFINIÇÃO DE REQUISITOS 9**

5.1 RQ-01 – Faturamento por mês 9

5.2 RQ-02 – Fabricantes mais vendidas 9

5.3 RQ-03 – Categorias mais compradas por faixa etária 9

5.4 RQ-04 – Datas que ocorrem maior número de vendas 9

**6** **FONTES DE DADOS 10**

6.1 Banco de dados 10

6.2 Fóruns 10

**7** **ANEXOS 11**

**8** **TERMO DE COMPROMISSO 12**

1. **Introdução**

Este documento tem por finalidade coletar, analisar e definir os principais requisitos do estudo de caso ***Boardgame Store***. O documento procura demonstrar os principais problemas atuais e o foco investigativo desejado pelo cliente.

1. **Identificação dos Stakeholders**

Esta seção tem o objetivo de definir quem são as pessoas-chaves no projeto, tanto da parte do cliente quanto da parte da empresa desenvolvedora.

* 1. ***Stakeholders do Cliente***

| Nome | Cargo | Papel | Observações |
| --- | --- | --- | --- |
| Gustavo Nunes | Dono |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

* 1. ***Stakeholders da Equipe de Desenvolvimento***

| Nome | Cargo | Papel | Observações |
| --- | --- | --- | --- |
| Gustavo Nunes | Desenvolvedor |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. **Levantamento de Requisitos**

* 1. **Entrevista**

| Data | Entrevistador(es) | Entrevistado(s) | Assunto |
| --- | --- | --- | --- |
| 10/09/2021 | Gustavo Nunes | Frederico Rico | Sucesso da sua loja de Board Games, na qual Gustavo Nunes irá basear a sua. |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

* 1. **Outros métodos**

Foram feitas pesquisas em fóruns sobre outras lojas de boardgame, buscando seus acertos e seus erros.

1. **Plano de Ação 5W2H**

Esta seção apresenta a descrição do plano de ação 5W2H que deve ser utilizado para descobrir o que será feito, porque, onde, quem irá fazer, quando será feito, como e com que frequência irá fazer.

* 1. **What?**

Construir um banco de dados para uma loja de boardgames.

* 1. **Why?**

Automatizar o abatimento do seu estoque e ter maior noção das suas vendas através dos dados obtidos.

* 1. **Where?**

Se aplica em toda a estrutura da loja.

* 1. **Who?**

Dono e vendores.

* 1. **When?**

Setembro de 2021, entrega até dezembro.

* 1. **How?**

Projeto será feito pelo PostgreSQL, PowerArchitect e PowerBI. No final estarão disponíveis um sistema de banco de dados e Dashboards.

* 1. **How Often?**

Mensal

1. **Definição de Requisitos**

Esta seção apresenta os requisitos indispensáveis identificados a partir das entrevistas e reuniões realizadas com o cliente.

* 1. ***RQ-01 – Faturamento por mês***

O Cliente deverá saber qual foi seu faturamento por mês.

* 1. ***RQ-02 – Fabricantes mais vendidas***

O Cliente deverá saber quais são as fabricantes de boardgame que mais trazem retorno financeiro.

* 1. ***Categorias mais compradas por faixa etária.***

O cliente deseja saber quais categorias são mais populares de acordo a faixa etária dos clientes.

* 1. ***RQ-04 – Datas que ocorrem maior número de vendas***

O Cliente deverá saber quais são as datas onde mais ocorrem vendas.

**6 Fontes de Dados**

Esta seção apresenta uma análise preliminar das fontes de dados disponíveis na empresa e também as fontes externas, se estas forem utilizadas no projeto.

***6.1 Banco de dados***

Banco de dados de sistemas de informação de outra loja.

***6.2 Fóruns***

Fóruns com planilhas de dados sobre outras lojas e suas vendas.

1. **Anexos**

Sem anexos.

1. **Termo de Compromisso**

Este documento foi elaborado com a participação de todos os envolvidos no projeto, conforme listado na seção 1 deste documento.

Por assim estarem de acordo com a análise do projeto, subscrevemo-nos:

Magé\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, \_09\_\_\_\_\_\_\_\_\_, \_Setembro\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ de \_2021\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

Local e Data

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Gustavo Nunes\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nome do Responsável Pelo Cliente

Empresa Cliente

\_\_\_\_\_\_\_\_\_Gustavo Nunes\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nome do Responsável Pela Empresa Desenvolvedora

Empresa Desenvolvedora