FEIRA DELIVERY

Visão

Versão 1.0

Histórico de Revisão

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Versão** | **Descrição** | **Autor** |
| 08/09/2019 | 1.0 | Versão inicial do documento | Heitor C. Mendes |
| 09/09/2019 | 1.1 | Ajustes ao item 1 | André, Eduardo e Heitor |
| Data | N.N | Descrição | Nome |

Sumário

**1.** **INTRODUÇÃO 3**

1.1 Finalidade 3

1.2 Escopo 3

1.3 Definições, Acrônimos, e Abreviações 3

1.4 Referências 3

**2.** **POSICIONAMENTO 3**

2.1 Oportunidade de Negócio 3

2.2 Relato do Problema 3

**3.** **DESCRIÇÃO DOS ENVOLVIDOS 3**

3.1 Resumo dos Envolvidos 3

**4.** **NECESSIDADES DOS ENVOLVIDOS 3**

4.1 Necessidade um 3

4.2 Necessidade dois 3

**5.** **VISÃO GERAL DO PRODUTO 3**

5.1 Perspectiva do Produto 3

5.2 Suposições 3

5.3 Licenciamento e Instalação 3

**6.** **CARACTERÍSTICAS DO PRODUTO 3**

6.1 Característica um 3

6.2 Característica dois 3

6.3 Característica três 3

6.4 Característica quatro 3

**7.** **RESTRIÇÕES 3**

**8.** **OUTROS REQUISITOS DO PRODUTO 3**

**9.** **APROVAÇÃO 3**

# INTRODUÇÃO

## Finalidade

A finalidade deste documento é coletar, analisar e definir as necessidades e características para a implementação e implantação de infraestrutura de software para agilizar a compra e agendamento de entregas entre pequenos produtores rurais do DF, controle de cadastro de produtores, clientes, locais de entrega, produtos oferecidos, feiras, pagamentos e relatórios de entregas com o objetivo de melhorar o controle de suas informações, refletindo no aprimoramento da prestação de serviços e atendimento aos clientes.

## Escopo

A Feira Delivery Ltda necessita de um sistema de informação para apoiar a realização de suas atividades principais, a saber: manter cliente; gerenciar venda de produtos; gerenciar endereços de entregas, manter funcionários e manter cadastro de serviços, manutenção preventiva e incrementações do sistema.

Descrever o escopo do documento

* Manter cadastro de produtores rurais e vendedores de produtos agrícolas do DF e entorno
* Manter cadastro de clientes do DF e Entorno
* Manter registro de vendas
* Manter cadastro de produtos
* Efetuar pagamento online

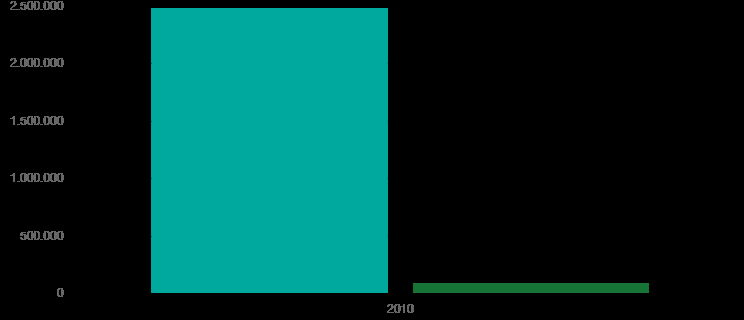
Descrever o **não-escopo** do documento

* Distribuição
* Feira virtual
* Produtos artesanais de decoração, vestuário e cosmético.
* Manter registro de produtores rurais de pequeno porte, pequenos vendedores e produtores artesanais de comestíveis das feiras que aceitaram participar da pesquisa de campo
* Manter cadastro de clientes fora do DF e/ou Entorno

## Definições, Acrônimos, e Abreviações

|  |  |
| --- | --- |
| **Termo** | **Definição** |
| Angular, Vue.js, Bootstrap, JQuery,  React, JSON | Frameworks para sistemas web-enhanced |
| Cliente-Servidor | É um modelo computacional onde um computador fornece os serviços para os demais usuários |
| iOS, Android | Sistemas operacionais mobile |
| HTML5, CSS3 | Linguagens de marcação web |
| Javascript, PHP, Python | Linguagens de programação |
| SQL | Linguagem de gerenciamento de bancos de dados |

## Referências



<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/df/panorama> população urbana X população rural

Referência um: http://www.planopiloto.df.gov.br/wp-conteudo//uploads/2017/11/Decreto-38554-de-16\_10\_2017.pdf

Referência dois: http://www.planopiloto.df.gov.br/wp-conteudo//uploads/2017/11/Decreto-38554-de-16\_10\_2017.pdf

Referência três: https://www.google.com/maps/d/viewer?mid=1f3vSrXHwtfkZJy7VEfKQ1yIn0q0Jh1it&ll=-15.786624831134032%2C-47.92532821202428&z=11

Referência quatro: http://www.planopiloto.df.gov.br/wp-conteudo//uploads/2017/11/Portaria-n%C2%BA-76-2017-Anexos-Feiras\_02.pdf

Referência cinco:

http://www.mda.gov.br/sitemda/noticias/agricultura-familiar-ocupa-46-da-%C3%A1rea-rural-do-df

Referência seis: https://www.embrapa.br/busca-de-noticias/-/noticia/31505030/artigo---agricultura-familiar-desafios-e-oportunidades-rumo-a-inovacao

Referência sete:

https://www.embrapa.br/agropensa/busca-de-noticias/-/noticia/27405640/a-real-contribuicao-da-agricultura-familiar-no-brasil

# 2 POSICIONAMENTO

## 2.1 Oportunidade de Negócio

A agricultura familiar é atividade econômica prevista na legislação brasileira, por meio da [**lei n° 11.326/2004**](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/l11326.htm). São considerados agricultores e agricultoras familiares àqueles cidadãos e cidadãs que desenvolvam práticas no meio rural e atendam a quatro critérios específicos:

1. Detenham área de até quatro módulos fiscais (a medida varia de município para município, no DF, o total é de 20 hectares);
2. Utilizem predominantemente mão-de-obra da própria família nas atividades econômicas rurais;
3. Tenham renda familiar mínima originária de atividades econômicas rurais em seu estabelecimento e/ou empreendimento; e
4. Dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família.

Estima-se que cerca de 70% da comida que chega às mesas das nossas casas é proveniente da agricultura familiar. Essa modalidade de agricultura tem relação direta com a segurança alimentar e nutricional da população brasileira. A agricultura familiar, tal como definida na lei, produziu 33% do arroz em casca, 69,6% do feijão (considerados todos os tipos), 83% da mandioca, 45,6% do milho em grão, 14% da soja, 21% do trigo e 38% do café em grão, só para citar alguns produtos.

Naquele ano, a agricultura familiar ainda produziu 57,6% do leite de vaca, 67% do leite de cabra e 16,2% dos ovos de galinha e detinha 29,7% do rebanho bovino, 51% das aves e 59% dos suínos. É uma contribuição expressiva nos cultivos e criações. Além disso, impulsiona economias locais e contribui para o desenvolvimento rural sustentável ao estabelecer uma relação íntima e vínculos duradouros da família com seu ambiente de moradia e produção.

No Brasil, de acordo com o Censo Agropecuário do IBGE, de 2006, 84,4% dos estabelecimentos rurais são de base familiar e ocupam 74,4% da mão de obra que está no campo. Apesar disso, propriedades familiares compreendem apenas 24,3% de toda a área rural do país. O Censo Agrícola mostrou que, em 2006, o valor anual da produção da agricultura familiar, tal como definida na lei, foi de 54,5 bilhões de reais, ou seja, 33,2% do valor total da produção agrícola brasileira (R$ 169 bilhões).

De acordo com um estudo da Companhia de Planejamento do Distrito Federal (Codeplan), publicado em 2015, a agricultura familiar é responsável pela maioria dos alimentos orgânicos produzidos no DF, mercado em crescimento que movimenta cerca de R$ 30 milhões por ano.

Ainda de acordo com a Codeplan, as atividades do setor agropecuário do DF são desenvolvidas em 3,9 mil estabelecimentos rurais. Desses estabelecimentos, 46,1% são de agricultores familiares. Eles ocupam uma área de 10,8 mil hectares.

O Sindicato do Comércio Varejista de Feirantes de Brasília-DF constatou que existem atualmente no Distrito Federal 58 (cinqüenta e oito) feiras regulares, contando com aproximadamente 19 mil feirantes no geral. A maioria funciona aos sábados, domingos e feriados. Do total de pessoas que vivem na zona rural do DF, 66% estão localizadas nas Regiões Administrativas de Brazlândia, Planaltina, Gama, São Sebastião e Ceilândia. Brazlândia é a maior região produtora de morango do Centro-Oeste.

## 2.2 Relato do Problema

|  |  |
| --- | --- |
| O problema | Não há uma forma organizada de cadastro de produtores rurais, afetando a logística de distribuição para consumidores locais. |
| Afeta | Relacionar os envolvidos afetados pelo problema |
| Cujos impactos são | Subaproveitamento do setor online de vendas, baixa exposição de sua marca, produtos e dificuldade em reconhecer possíveis parceiros e/ou concorrentes |
| Uma Solução de sucesso seria | Manter cadastro de produtores rurais e vendedores de produtos agrícolas do DF e Entorno, permitindo maior agilidade para a venda e distribuição de seus produtos |

|  |  |
| --- | --- |
| O problema | Não existe um cadastro devidamente atualizado com consumidores de produtos rurais no DF. Não está claro quem já consome e quem já poderia vir a consumir produtos agrícolas no Distrito Federal e região. |
| Afeta | Clientes, vendedores e produtores |
| Cujos impactos são | Informações inadequadas sobre oferta e demanda de produtos na região. Dificuldade em conceber soluções logísticas para entrega devido à ausência de dados demográficos relativos à oferta e à demanda. |
| Uma Solução de sucesso seria | Manter cadastro de clientes do DF e/ou Entorno |

|  |  |
| --- | --- |
| O problema | O volume de vendas atual e possível de produtos agrícolas no DF é frequentemente mal estimado ou pouco formalizado. Não raro, as próprias barracas em feiras têm dificuldades em manter tais registros |
| Afeta | Clientes, vendedores e produtores |
| Cujos impactos são | Dificuldade em ter números confiáveis para tomadas de decisão |
| Uma Solução de sucesso seria | Manter registro de vendas |

|  |  |
| --- | --- |
| O problema | A ocorrência, a disponibilidade e a concorrência de produtos rurais vendidos no Distrito Federal são seriamente afetadas pela falta de uma exposição adequada na internet. |
| Afeta | Consumidores, vendedores e produtores |
| Cujos impactos são | Restrição de consumo dos produtos rurais a feiras, mercados e esforços pontuais em redes sociais |
| Uma Solução de sucesso seria | Manter cadastro de produtos |

|  |  |
| --- | --- |
| O problema | Cada produtor/ vendedor oferece uma opção variada e, frequentemente, limitada de opções de pagamento aos consumidores. |
| Afeta | Consumidores, vendedores e produtores |
| Cujos impactos são | Limitação das vendas devido à incompatibilidade de preferências de formas de pagamento. |
| Uma Solução de sucesso seria | Efetuar pagamento online |

# 3. DESCRIÇÃO DOS ENVOLVIDOS

O mercado-alvo desse sistema compreende um segmento da sociedade rural, cujo objetivo é estar atualizado com as principais tecnologias e usá-las para facilitar e otimizar os negócios na produção rural.

## 3.1 Resumo dos Envolvidos

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Envolvido | Descrição | Responsabilidades | É um usuário do Sistema? |
| Inserir PRODUTOR | Inserir Selecionar grupos de consumidores-alvos, oferecendo produtos, | Inserir O Produtor poderá cadastrar no sistema,seus produtos para comercialização | SIM |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Envolvido** | **Descrição** | **Responsabilidade** | **É um usuário do Sistema?** |
| CLIENTE/CONSUMIDOR | Pessoa física ou jurídica que utiliza o sistema para comprar produtos oferecidos pelos produtores rurais | O cliente poderá consultar produtos efetuar cadastro/ validar cadastro/ efetuar pagamento | SIM |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Envolvido** | **Descrição** | **Responsabilidade** | **É um usuário do Sistema?** |
| TERMINAL DE PAGAMENTO | Ferramenta principal para gerenciamento do pagamentos através da Internet | Inserir Transações financeiras entre o Produtor Rural e o Consumidor | SIM |

# 4. NECESSIDADES DOS ENVOLVIDOS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***4.1*** | Manter cadastro de produtores rurais | |
|  |  |  |
| ***4.1.1*** | ***Importância*** | *Primordial* |
| ***4.1.2*** | ***Principais Preocupações*** | *O cliente hoje não dispõe de um sistema de consulta de produtos e produtores rurais no DF.* |
| ***4.1.3*** | ***Solução Atual*** | *O cliente é obrigado a ir a uma feira e/ou conhecer pessoalmente algum produtor para ter contato com os produtos.* |
| ***4.1.4*** | ***Solução Proposta*** | *Desenvolver e implantar um módulo que permita ao cliente a consulta referente às informações de produtores e vendedores de produtos rurais no DF e Entorno.* |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***4.2*** | Manter cadastro de clientes do DF e/ou Entorno | | |
|  |  | |  |
| ***4.2.1*** |  | ***Importância*** | *Primordial* |
| ***4.2.2*** | ***Principais Preocupações*** | | *O cadastro de clientes é praticamente inexistente afetando as decisões de quem trabalha com produtos rurais no DF.* |
| ***4.2.3*** | ***Solução Atual*** | | *Não é feito ou é feito de maneira fragmentada e individual entre feirantes e feiras.* |
| ***4.2.4*** | ***Solução Proposta*** | | *Inserir um módulo que armazene as informações de clientes para consultas e alterações posteriores.* |
|  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***4.3*** | Manter registro de vendas |  |
|  |  |  |
| ***4.3.1*** | ***Importância*** | *Primordial* |
| ***4.3.2*** | ***Principais Preocupações*** | *Sem a validação do cadastro o cliente não poderá fazer a compra de bilhetes via WEB.* |
| ***4.3.3*** | ***Solução Atual*** | *Cada feirante e, no máximo, feira realiza o levantamento das vendas de maneira fragmentada, desorganizada e individual.* |
| ***4.3.4*** | ***Solução Proposta*** | *Criar um módulo que mantenha as vendas e ofereça informações a clientes, vendedores e produtores sobre seu histórico de vendas .* |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***4.4*** | Manter cadastro de produtos | |  |
|  |  | |  |
| ***4.4.1*** |  | ***Importância*** | *Primordial* |
| ***4.4.2*** | ***Principais Preocupações*** | | *Sem um sistema de cadastro de produtos, cliente e vendedor têm de se encontrar no mesmo lugar ao mesmo tempo e/ou ter (super)mercados como intermediários para poderem consumir um do outro.* |
| ***4.4.3*** | ***Solução Atual*** | | *Barracas e produtores específicos têm iniciativas pontuais de oferta de seus produtos.* |
|  |  | | *Criar um módulo que possibilite o cadastro de produtos através da internet, facilitando a navegação do usuário e divulgação dos produtos pelo produtor/ vendedor.* |
| ***4.4.4*** |  | ***Solução Proposta*** |
|  |  | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***4.5*** | ***Efetuar Pagamento Online*** | |  |
|  |  | |  |
| ***4.5.1*** | ***Importância*** | | *Primordial* |
| ***4.5.2*** | ***Principais Preocupações*** | | *Sem essa forma de cobrança, o cliente não poderá concluir sua compra online.* |
| ***4.5.3*** |  | ***Solução Atual*** | *Não existe e/ou é fragmentada e individual.* |
| ***4.5.4*** | ***Solução Proposta*** | | *Criar um módulo que ofereça opções de pagamento via cartão de crédito.* |

### Importância

*<Indicar, sob o ponto de vista dos envolvidos, a importância do atendimento a esta necessidade>*

### Preencher com "Primordial" ou "Secundária"

### Principais Preocupações

*< Apresentar de maneira sintética as principais preocupações dos envolvidos com relação ao atendimento da necessidade.*

*Exemplo:*

*performance X volume de transações;*

*prevenção de falhas;*

*posicionamento em relação a concorrência >*

### Descrever as preocupações

### Solução Atual

*< Descrever sucintamente a solução atual a esta necessidade>*

### Descrever a solução atual

### Solução Proposta

### Descrever a solução Proposta

## Necessidade dois

### Importância

### Preencher com "Primordial" ou "Secundária"

### Principais Preocupações

### Descrever as preocupações

### Solução Atual

### Descrever a solução atual

### Solução Proposta

### Descrever a solução proposta

# VISÃO GERAL DO PRODUTO

*<Descrever uma visão de alto nível das capacidades do produto, interfaces com outras aplicações, e configurações de sistema.>*

## Perspectiva do Produto

*<O produto em relação a outros produtos relacionados e o ambiente da organização deverão ser colocados numa mesma perspectiva. Deve ser esclarecido se o produto tem o seu funcionamento de forma independente de outros sistemas ou infra-estrutura organizacional ou o sistema depende de outros sistemas ou infra-estrutura ou mesmo se é um componente de um sistema maior. Deve relatar como se dão as interações e deve apontar as interfaces relevantes entre os sistemas. É recomendável o uso de recursos visuais como esquemas, desenhos, diagramas, entre outros. >*

Descrever a perspectiva do produto

## Suposições

*<Listar as condições que serão consideradas verdadeiras para o desenvolvimento do sistema.*

*Por exemplo, uma suposição pode considerar que um determinado sistema operacional está disponível, que há espaço suficiente para armazenamento dos dados do sistema ou que há um sistema de autenticação de usuários corporativo etc>.*

Listar e descrever as suposições

## Licenciamento e Instalação

*<Listar e descrever as questões de licenciamento e instalação que podem causar impactos diretos nos esforços de desenvolvimento. Por exemplo, a necessidade de suporte a serialização, segurança de senhas ou licenças de rede para instalação podem criar requisitos adicionais para o sistema que devem ser considerados no esforço de desenvolvimento. Requisitos de instalação também podem afetar a codificação, ou demandar a criação de wizard de instalação em separado, que deverão ser informados para a área de Suporte e Produção e também questões de interfaceamento entre sistemas>*

Listar e descrever as questões de licenciamento e instalação

# 5. CARACTERÍSTICAS DO PRODUTO

# RESTRIÇÕES

*<Apontar as restrições ao desenvolvimento do produto. As restrições devem ser as mesmas do Gerenciamento de Projetos. Este tópico deve ser atualizado ao final do projeto para incluir todas as restrições descobertas no projeto.>*

Listar e descrever as restrições

# OUTROS REQUISITOS DO PRODUTO

*<Listar os padrões aplicáveis, requisitos de hardware e plataforma, requisitos de performance e requisitos de ambiente, em um nível mais elevado.*

*Incluir, quando validados pelo professor da disciplina de Hardware, o Diagrama de Implantação e Componentes aqui, além da descrição de Hardware da solução proposta.>*

Listar e descrever os outros requisitos

**6.** **CARACTERÍSTICAS DO PRODUTO**

A Feira Delivery Ltda necessita de um sistema de informação para apoiar a realização de suas atividades principais, a saber: manter cliente; gerenciar venda de produtos; gerenciar endereços de entregas, manter funcionários e manter cadastro de serviços, manutenção preventiva e incrementações do sistema.

**6.1 Módulo - Manter Cadastro de Produtores e Vendedores de Produtos Agrícolas**

Este módulo deverá ser capaz de permitir a inclusão, alteração, exclusão e consulta de todas as informações armazenadas dos produtores e vendedores cadastrados no sistema.

**6.2 Módulo - Manter cadastro de clientes do DF e/ ou Entorno**

Este módulo deverá ser capaz de permitir a inclusão, alteração, exclusão e consulta de todas as informações armazenadas dos clientes do sistema.

**6.3 Módulo – Manter Registro de Vendas**

Este módulo deverá manter registro de todas as transações realizadas no sistema.

**6.4 Módulo - Manter Registro de Produtos**

Este módulo deverá ser capaz de permitir a inclusão, alteração, exclusão e consulta de todas as informações armazenadas dos produtos cadastrados no sistema.

**6.5 Módulo - Realizar Pagamento Online**

Este módulo deverá ser capaz de proporcionar aos usuários ferramentas para pagamento online.

# APROVAÇÃO

Estou ciente e de acordo com as informações passadas por mim para composição deste documento e com o conteúdo deste.

|  |  |
| --- | --- |
| Data : dd/mm/aaaa | Data : dd/mm/aaaa |
| RESPONSÁVEL | SOLICITANTE |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Coloque aqui o nome completo  Analista de Requisitos  Coloque aqui o nome da Empresa | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Edilberto M Silva  [www.edilms.eti.br](http://www.edilms.eti.br)  Engenharia de Software  Faculdade de Tecnologia SENAC-DF |