

DESAFIO PIGZ



Análise de Requisitos - Dashboard de Gerenciamento de Lojas

Jasson Marques Fontoura Júnior

Sumário

1. Introdução	3
1.1 Objetivo	3
1.2 Escopo	3
1.3 Organização do Documento.....	3
2. Descrição Geral.....	4
2.1 Funções	4
2.2 Estudo de Uso.....	5
2.3 Estudo de Serviços Semelhantes.....	6
3. Requisitos Específicos	6
3.1 Fluxo de Funcionamento.....	6
3.2 Requisitos Funcionais.....	8
3.3 Requisitos Não Funcionais.....	9
4. Casos de Uso.....	10
UC1: Análise Diária de Desempenho.....	10
UC2: Identificação de Horários de Pico	10
UC3: Análise Semanal de Tendências	11
UC4: Tomada de Decisões Estratégicas Mensais	11
UC5: Análise Anual e Metas de Negócios.....	11
UC6: Monitoramento de Promoções Específicas.....	11
5. Benefícios da Implementação da Feature.....	12
6. Conclusão	13

1. Introdução

A feature, que analisaremos os requisitos nesse documento, fornecerá informações essenciais para os lojistas acompanharem o desempenho de suas lojas. Esta feature tem como objetivo ajudar os lojistas a tomarem decisões estratégicas com base em dados relevantes.

1.1 Objetivo

Esse documento tem por objetivo fundamentar o projeto de criação de uma Dashboard de Gerenciamento de Lojas e, também listar da forma mais clara possível, os requisitos funcionais e não funcionais da feature em questão.

1.2 Escopo

O escopo da Dashboard de Gerenciamento de Lojas abrange uma série de funcionalidades essenciais para fornecer aos lojistas uma visão detalhada do desempenho de suas lojas. Isso inclui a apresentação de métricas-chave, como total de vendas, total de pedidos e ticket médio, em diferentes escalas de tempo, juntamente com gráficos que destacam os dias e horários de pico de atividade. A personalização e configuração da dashboard para atender às preferências individuais dos lojistas, bem como a capacidade de acessar dados, são aspectos cruciais do escopo. Além disso, a dashboard visa oferecer suporte à tomada de decisões estratégicas, permitindo que os lojistas identifiquem tendências, ajustem operações e monitorem o progresso em direção às metas estabelecidas.

1.3 Organização do Documento

Este documento está dividido em três seções. Na Seção 1, uma breve introdução sobre o conteúdo deste documento foi apresentada. Na Seção 2, uma descrição geral da feature é apresentada. Na Seção 3, os requisitos específicos da dashboard são descritos. Na seção 4, iremos apresentar os cenários de uso, e seguindo para a Seção 5 com os benefícios da implementação. Na Seção 6, uma conclusão do levantamento de requisitos.

2. Descrição Geral

A dashboard de gerenciamento de lojas tem como propósito principal fornecer informações detalhadas sobre o desempenho das lojas no Pigz. O propósito específico dela é fornecer visibilidade e insights, apoiar a tomada de decisões estratégicas, identificar oportunidades e desafios, melhorar a eficiência operacional e monitorar o progresso e o sucesso. Em resumo, o propósito da Dashboard de Gerenciamento de Lojas é fornecer uma ferramenta valiosa para os lojistas, capacitando-os a tomar decisões informadas, melhorar o desempenho de suas lojas e, em última análise, alcançar maior sucesso em suas operações.

2.1 Funções

As funções da Dashboard de Gerenciamento de Lojas incluem uma variedade de capacidades e utilidades para atender às necessidades dos lojistas da Pigz. Aqui estão as principais funções dessa feature:

- ✓ **Apresentação de Dados de Desempenho:** A função principal da dashboard é apresentar informações de desempenho das lojas, como total de vendas, total de pedidos e ticket médio. Isso permite que os lojistas tenham uma visão geral instantânea do estado de suas vendas.

- ✓ **Comparativo de Desempenho:** A feature permite que os lojistas analisem o desempenho de suas lojas ao longo do tempo, com dados diários, semanais, mensais e anuais. Isso ajuda a identificar tendências e padrões sazonais.

- ✓ **Identificação de Dias e Horários de Pico:** A dashboard destaca os dias da semana e horários específicos em que as vendas são mais altas, ajudando os lojistas a otimizarem a programação de pessoal e os recursos durante esses períodos.

- ✓ **Personalização:** Os lojistas podem personalizar a exibição dos dados de acordo com suas preferências, escolhendo métricas específicas para monitorar e definindo intervalos de datas personalizados.

- ✓ **Acesso Móvel:** A dashboard é acessível a partir de dispositivos móveis,

permitindo que os lojistas monitorem o desempenho de suas lojas em qualquer lugar e a qualquer momento.

2.2 Estudo de Uso

Um estudo sobre como os lojistas podem utilizar a nova ferramenta de Dashboard de Gerenciamento de Lojas é fundamental para entender as necessidades e expectativas dos usuários finais e garantir que a ferramenta atenda às suas necessidades. Podemos conduzir esse estudo com os seguintes passos:

- ✓ **Identificação de Stakeholders:** Primeiramente, precisamos identificar os principais stakeholders que serão envolvidos na utilização da Dashboard. Isso inclui proprietários de lojas, gerentes de lojas, funcionários responsáveis pelo gerenciamento de dados.

- ✓ **Realização de Entrevistas e Pesquisas:** Conduzir entrevistas individuais ou grupos focais com os lojistas para coletar informações sobre como eles trabalham em suas operações. Também se faz necessário, conversar com clientes frequentes das lojas para entendermos como o fluxo de informações ocorre entre o cliente e o lojista. Podemos abordar os lojistas com perguntas como: Que tipo de informações eles consideram mais críticas para o sucesso de suas operações, como eles gostariam de visualizar essas informações (gráficos, tabelas, métricas) e quais recursos adicionais ou funcionalidades eles gostariam de ver na dashboard.

- ✓ **Prototipagem e Testes de Usabilidade:** Com base nas informações coletadas, criaremos protótipos iniciais da dashboard que incorporem as funcionalidades essenciais e desejáveis identificadas pelos lojistas. Conduziremos testes de usabilidade, permitindo que os lojistas experimentem a ferramenta e forneçam feedback sobre sua usabilidade, layout e recursos.

- ✓ **Treinamento e Suporte:** Desenvolveremos um plano de treinamento para os lojistas, incluindo tutoriais e recursos de suporte. Certificaremos de que eles saibam como usar a dashboard efetivamente para atingir seus objetivos.

2.3 Estudo de Serviços Semelhantes

Durante nossa pesquisa, identificamos um serviço similar ao recurso que está sendo desenvolvido para a Pigz. Este serviço, conhecido como "Dashboard de Franquias para o Restaurante Saipos", compartilha os mesmos objetivos do nosso dashboard, que é analisar os resultados das vendas e operações dos lojistas. Ao examinarmos o funcionamento desse serviço, identificamos algumas funcionalidades que poderiam enriquecer nosso dashboard, tais como: relatórios de vendas por área de entrega, relatórios de formas de pagamento e relatórios de cancelamentos. Esses recursos podem ser incorporados para complementar as funcionalidades já planejadas para a feature. A inclusão desses recursos em nosso dashboard traria os seguintes benefícios:

- ✓ **Análise Mais Abrangente:** Os relatórios de vendas por área de entrega permitiriam que nossos lojistas identificassem rapidamente as regiões de maior e menor desempenho, ajudando-os a otimizar as estratégias de entrega e marketing.

- ✓ **Tomada de Decisão Informada:** Com os relatórios de formas de pagamento, os lojistas teriam uma compreensão mais profunda de como os clientes preferem pagar. Isso poderia orientar decisões sobre aceitar novas formas de pagamento ou ajustar as estratégias de preços.

- ✓ **Redução de Perdas:** Os relatórios de cancelamentos ajudariam a identificar tendências preocupantes, como produtos frequentemente devolvidos ou pedidos cancelados em determinados momentos. Isso permitiria a implementação de medidas para reduzir perdas e melhorar a satisfação do cliente.

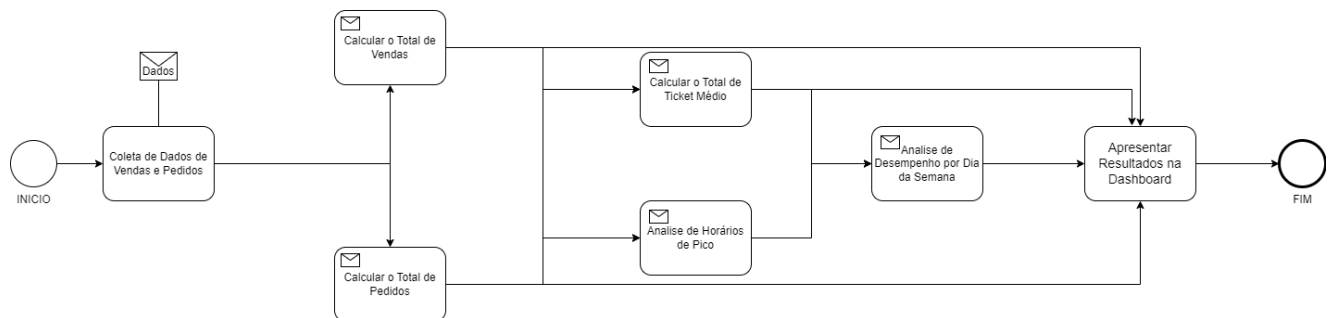
3. Requisitos Específicos

Nesta seção iremos detalhar os requisitos da feature junto com a especificação do fluxo de funcionamento.

3.1 Fluxo de Funcionamento

Para criarmos uma dashboard de gerenciamento de lojas com as especificações

mencionadas (Total de Vendas, Total de Pedidos, Ticket Médio, gráfico de horários de pico e gráfico de comparação de desempenho entre os dias da semana), precisamos seguir um fluxo completo que envolve a coleta, processamento e apresentação dos dados. Abaixo, temos uma exemplificação em forma de diagrama:



Neste exemplo, temos o seguinte esquema:

- ✓ **Iniciar:** O processo começa quando a dashboard é iniciada.
- ✓ **Coleta Dados de Vendas e Pedidos:** Esta atividade representa a coleta de dados de vendas e pedidos da fonte de dados, que vem do banco de dados da Pigz.
- ✓ **Calcular Total de Vendas:** Aqui, os dados de vendas são processados para calcular o total de vendas. Isso pode incluir a soma de valores de vendas diárias, semanais, mensais e anuais.
- ✓ **Calcular Total de Pedidos:** Similarmente, os dados de pedidos são processados para calcular o total de pedidos.
- ✓ **Calcular Ticket Médio:** O próximo passo é calcular o ticket médio, dividindo o total de vendas pelo total de pedidos.
- ✓ **Analisar Horários de Pico:** Nesta etapa, os dados são analisados para identificar os horários e dias da semana com mais vendas. Isso pode envolver a criação de uma matriz de horários de pico.
- ✓ **Analisar Desempenho por Dia da Semana:** Os dados são analisados

para calcular métricas de desempenho (vendas, pedidos, ticket médio) para cada dia da semana.

✓ **Apresentar Resultados na Dashboard:** Por fim, os resultados são apresentados na interface da dashboard, onde os usuários podem visualizar as informações, como o total de vendas, de pedidos, do ticket médio e o desempenho dos dias da semana e seus horários de picos.

✓ **Fim:** O processo termina quando os dados são apresentados na dashboard.

3.2 Requisitos Funcionais

Requisitos Funcionais (RF) são os recursos e funcionalidades básicas que a dashboard deve ter para atender às necessidades dos lojistas e fornecer informações detalhadas sobre o desempenho da loja. Esses requisitos descrevem as ações específicas que o painel deve realizar, como exibir totais de vendas, calcular métricas principais e apresentar gráficos analíticos. A RF é fundamental para garantir que o dashboard atinja seu objetivo principal, fornecendo aos usuários dados relevantes para otimização e tomada de decisões estratégicas. Aqui estão eles:

✓ **RF1. Visão Geral do Desempenho:** Exibir o Total de Vendas diário, semanal, mensal e anual, exibir o Total de Pedidos diário, semanal, mensal e anual e calcular e exibir o Ticket Médio diário, semanal, mensal e anual.

✓ **RF2. Gráfico de Horários e Dias com Mais Vendas:** Gerar um gráfico de barras ou de calor que represente os horários do dia e os dias da semana com maior volume de vendas e permitir ao lojista filtrar o período de análise (diário, semanal, mensal, anual).

✓ **RF3. Gráfico de Comparação de Desempenho:** Criar um gráfico que compare o desempenho dos diferentes dias da semana ao longo do período selecionado e facilitar a identificação de tendências e variações no desempenho entre os dias da semana.

✓ **RF4. Exportação de Dados:** Possibilitar o download dos dados exibidos

na dashboard em formato de relatório ou planilha para análises adicionais.

3.3 Requisitos Não Funcionais

Os requisitos não funcionais (NF) definem os padrões de qualidade que a feature deve atender. Esses requisitos não se concentram em operações específicas, mas em como o painel deve se comportar em termos de usabilidade, desempenho, segurança e outros aspectos importantes. As NFs são igualmente importantes porque, além de serem capazes de se adaptar ao crescimento e às mudanças nas necessidades do negócio de um varejista, também garantem que o painel seja confiável, eficiente e seguro de usar. Eles são:

✓ **NF1. Usabilidade:** A interface da dashboard deve ser intuitiva e de fácil navegação, permitindo que os usuários encontrem as informações rapidamente.

✓ **NF2. Performance:** A dashboard deve ser responsiva e capaz de lidar com grandes volumes de dados sem atrasos significativos.

✓ **NF3. Segurança:** Garantir que os dados exibidos sejam protegidos contra acesso não autorizado e cumprir as regulamentações de privacidade de dados, se aplicável.

✓ **NF4. Escalabilidade:** A plataforma deve ser escalável para acomodar o crescimento das lojas e o aumento do volume de dados ao longo do tempo.

✓ **NF5. Confiabilidade:** Minimizar a ocorrência de erros e garantir a estabilidade da dashboard para que os usuários possam confiar nas informações fornecidas.

✓ **NF6. Personalização:** Permitir que os usuários personalizem a exibição dos gráficos e relatórios de acordo com suas necessidades específicas.

✓ **NF7. Compatibilidade:** Certificar-se de que a dashboard seja compatível com uma variedade de dispositivos e navegadores para atender a diferentes tipos de usuários.

✓ **NF8. Manutenção e Suporte:** Fornecer suporte técnico contínuo e manutenção para corrigir bugs e implementar melhorias conforme necessário.

4. Casos de Uso

Apresentaremos nessa seção, alguns cenários de casos de uso (UC) da nossa dashboard pelos lojistas.

UC1: Análise Diária de Desempenho

Nome:	[UC1] Análise Diária de Desempenho
Ação:	O lojista acessa a Dashboard para verificar o desempenho diário de sua loja.
Benefícios:	O lojista pode ver o total de vendas, total de pedidos e o ticket médio do dia atual. Isso permite que ele avalie rapidamente como está indo o negócio naquele dia e tome decisões operacionais imediatas, como ajustar o pessoal da loja conforme necessário.
Requisitos:	RF1. Visão Geral do Desempenho

UC2: Identificação de Horários de Pico

Nome:	[UC2] Identificação de Horários de Pico
Ação:	O lojista examina o gráfico de barras ou de calor que mostra os horários e dias da semana com mais vendas.
Benefícios:	O lojista pode identificar os horários de maior movimento durante a semana. Isso ajuda a otimizar o cronograma da equipe, garantindo que haja pessoal adequado durante os horários de pico e economizando recursos durante os horários mais calmos.
Requisitos:	RF2. Gráfico de Horários e Dias com Mais Vendas

UC3: Análise Semanal de Tendências

Nome:	[UC3] Análise Semanal de Tendências
Ação:	O lojista seleciona a opção para visualizar um gráfico de comparação de desempenho entre os dias da semana.
Benefícios:	O lojista pode identificar tendências ao longo da semana, como quais dias são mais movimentados ou menos movimentados. Isso ajuda na programação de promoções ou operações especiais em dias específicos para impulsionar as vendas ou reduzir custos.
Requisitos:	RF2. Gráfico de Horários e Dias com Mais Vendas, RF3. Gráfico de Comparação de Desempenho

UC4: Tomada de Decisões Estratégicas Mensais

Nome:	[UC4] Tomada de Decisões Estratégicas Mensais
Ação:	O lojista acessa a visão mensal da Dashboard para revisar o desempenho ao longo do mês.
Benefícios:	Ao examinar os totais mensais de vendas, pedidos e ticket médio, o lojista pode fazer análises estratégicas. Por exemplo, ele pode identificar meses de maior crescimento e planejar promoções sazonais ou ajustes de estoque.
Requisitos:	RF1. Visão Geral do Desempenho, RF2. Gráfico de Horários e Dias com Mais Vendas

UC5: Análise Anual e Metas de Negócios

Nome:	[UC5] Análise Anual e Metas de Negócios
Ação:	O lojista acessa a visão anual da Dashboard para revisar o desempenho ao longo do ano.
Benefícios:	Ao examinar os totais anuais de vendas, pedidos e ticket médio, o lojista pode avaliar o desempenho de longo prazo e definir metas de negócios para o próximo ano. Isso ajuda na tomada de decisões estratégicas de longo prazo.
Requisitos:	RF1. Visão Geral do Desempenho, RF2. Gráfico de Horários e Dias com Mais Vendas, RF3. Gráfico de Comparação de Desempenho

UC6: Monitoramento de Promoções Específicas

Nome:	[UC6] Monitoramento de Promoções Específicas
Ação:	O lojista usa a Dashboard para verificar como uma promoção específica afetou o desempenho da loja ao longo de uma semana.

Benefícios:	Isso permite ao lojista avaliar a eficácia das promoções e ajustar sua estratégia de marketing com base nos dados. Se a promoção não teve o impacto desejado, ele pode tomar medidas corretivas imediatamente.
Requisitos:	RF1. Visão Geral do Desempenho, RF2. Gráfico de Horários e Dias com Mais Vendas, RF3. Gráfico de Comparação de Desempenho

5. Benefícios da Implementação da Feature

A implementação da dashboard de gerenciamento de lojas como uma feature na nossa plataforma, vai oferecer uma série de benefícios tanto para os lojistas quanto para os clientes e, em última análise, para o sucesso do nosso aplicativo. Aqui estão alguns dos principais benefícios:

✓ **Melhoria no Desempenho da Loja:** Acesso rápido a informações de desempenho diárias, semanais, mensais e anuais permite que os lojistas identifiquem tendências e tomem decisões informadas para otimizar suas operações. Eles podem ajustar o pessoal, estoque e promoções com base nos dados disponíveis.

✓ **Otimização de Recursos:** Os gráficos de horários e dias da semana com maior movimento ajudam os lojistas a se prepararem de uma forma mais eficaz, reduzindo custos operacionais em momentos de menor demanda e melhorando o atendimento ao cliente nos horários de pico.

✓ **Aumento nas Vendas:** Ao identificar os horários e dias da semana mais movimentados, os lojistas podem planejar promoções específicas e estratégias de marketing para impulsionar as vendas durante os períodos de menor movimento.

✓ **Tomada de Decisões Baseada em Dados:** A dashboard fornece aos lojistas informações detalhadas e precisas sobre o desempenho de suas lojas. Isso permite que eles tomem decisões estratégicas com base em dados reais, em vez de intuição ou suposições.

✓ **Acompanhamento do Sucesso:** A capacidade de comparar o desempenho ao longo da semana ajuda os lojistas a medirem o impacto de suas ações e ajustes. Eles podem avaliar rapidamente o sucesso de promoções, novos produtos

ou estratégias de marketing.

✓ **Fidelização de Lojistas:** Oferecer uma ferramenta tão poderosa aos lojistas pode atrair mais estabelecimentos para nossa plataforma, pois eles veem valor na capacidade de gerenciar melhor seus negócios.

6. Conclusão

Em suma, a Dashboard de Gerenciamento de Lojas é uma proposta que representa uma ferramenta essencial para os lojistas na nossa plataforma. Ao fornecer uma visão abrangente do desempenho da loja, como vendas totais, quantidade de pedidos e tickets médios, bem como infográficos destacando horários de pico e tendências durante a semana, a ferramenta permitirá que os lojistas tomem decisões informadas, educadas e estratégicas. Com os insights fornecidos pelo painel, eles serão capazes de otimizar a equipe com base na demanda, ajustar promoções e operações para melhor atender às necessidades em constante mudança dos clientes e, em última análise, impulsionar o sucesso da loja no ambiente de entrega. O painel é um grande avanço no fornecimento de informações detalhadas e relevantes sobre o desempenho da loja, capacitando os proprietários de lojas a prosperarem em um mercado competitivo.

