BSB CAR – Lanternagem e pintura

**Levantamento de Requisitos: Product Backlog**

**Versão 1.0**

**Histórico da Revisão**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Data | Versão | Descrição | Autor |
| 13/12 /2024 | 1.0 | BSB CAR – Lanternagem e pintura | Kevin Richard |

**Conteúdo**

Visão Geral do Produto 4

Product Backlog 5

**Visão Geral do Produto**

|  |  |
| --- | --- |
| **Para** | Resolver o problema do cliente |
| **que** | Infelizmente poder ter acontecido, um arranhado, amassado ou acidente, queimadura ou estéticas mesmo |
| **o** | BSB CAR – Lanternagem e Pintura |
| **que** | Vai fazer tudo voltar como antes, até mesmo trazer uma nova imagem como valorização |
| **Ao contrário de** | empresacar.com |
| **nosso produto** | Nossa empresa tem a tecnologia, inovação e sempre buscando satisfazer a necessidade do cliente a mais de 3 geração. |

**Product Backlog**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ÉPICOS** | | | |
| Nome do Item | Prioridade | Nome do Item | Descrição |
| *1 - Gestão do Atendimento ao Cliente* | *alta* | Recepção, orçamento e feedback. | *Realiza uma recepção boa do sistema e pelos meios de comunicação, principalmente presencial, fazer orçamento passa pra o cliente verifica ser o pedido está correto, receber um feedback pra melhoria.* |
| 2 - Execução de Serviços Técnicos | *alta* | Lanternagem, pintura, polimento. | Utilizar boas práticas e normas em cada etapas do serviço. |
| 3 - Gestão do Estoque | *média* | Controle de materiais como tintas, fitas, papel e ferramentas. | Ter um bom estoque sempre organizado e com qualidade dentro do prazo de validade de cada lote. |
| 4 - Marketing e Fidelização | *alta* | Estratégias para atrair novos clientes e manter os atuais. | Trazer inovação, qualidade e agilidade,  Marketing e fidelização de clientes e trazer clientes antigos a realização de novos processor. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Prioridade | | O site pra atrair clientes, justamente com a gestão |
| *Alta* | Execução de Serviços Técnicos | |
| *Média* | *Gestão do Atendimento ao Cliente* ,Marketing e Fidelização | |
| *Baixa* | Gestão do Estoque | |

**User Story #1**

|  |
| --- |
| **DESCRIÇÃO** |
| **Como cliente,**  **quero fazer um orçamento online**  **para entender os custos do reparo.** |
| **CAMINHO(S) DA FUNCIONALIDADE** |
| * na tela Bsb car tem o nome orçamento; * clicar no orçamento fazer as inscrição enviar, esperar resposta no email ou telefone; |
| **CRITÉRIO(S) DE ACEITAÇÃO** |
| **Cenário 1: Título**  O cliente deve inserir seu nome, email, telefone e enviar imagem e apertar em enviar , aparecera uma mensagem de confirmação. |
|  |

|  |
| --- |
| **DESCRIÇÃO** |
| **Como** usuário **,**  **quero a Localização da empresa**  **para poder conhecer a empresa.** |
| **CAMINHO(S) DA FUNCIONALIDADE** |
| * O usuário entrar no site BSB CAR * O usuário seleciona “Localização ”; * O sistema exibe a interface da Localização e horario de funcionar a loja; |
| **CRITÉRIO(S) DE ACEITAÇÃO** |
| **Cenário 1: Dados da localização**  O cliente deve Acessar o site  **Cenário 2: localização**  A **localização** deve ter como resultado uma tabela com endereco escrito e uma imagem da loja e rota pelo Google . |
|  |

**User Story #X**

|  |
| --- |
| **DESCRIÇÃO** |
| Eu, **COMO** usuário do sistema BSB CAR  **EU QUERO** uma pagina com redes sócia  **PARA QUE** posso ver empresa e o serviço.   |  | | --- | | **CAMINHO(S) DA FUNCIONALIDADE** | | * O usuário entrar no site BSB CAR * O usuário seleciona “contatos ”; * O sistema exibe a interface da redes sociais; | |
| **CRITÉRIO(S) DE ACEITAÇÃO** |
| **Cenário 1: rede** social  tem quer ter uma imagem pra saber qual rede social.  **Cenário 2: Título**  levar de forma simples pro site. |