

# Documento de visão e escopo

Sistema de vendas de produtos farmacêuticos (SmartFarma)

**Componentes:**

**Lucas Mairon Oliveira Camilo**

**Lidiana Costa de Souza**

**Dayvison Eryc de Moura Silva**

**Jose Carlos de Sousa**

## 1. Requisitos de Negócio

### 1.1. Background

Na empresa farmacêutica Santa Eulina as compras de medicamentos de forma online são feitas por meio dos aplicativos como whatsapp e instagram e não em um sistema integrado, isso acontece porque em ambientes farmacêuticos alguns dos produtos por lei não podem ser vendidos em sites e também porque esse tipo de aplicação deve manter sempre os dados sincronizados a todo momento, o que fez a empresa optar por não utilizar nenhum auxiliar de vendas, mas isso teve alguns impactos, o primeiro foi restringir o alcance da empresa, já que a única forma de visualizar os produtos é visitando a farmácia ou por meio de contatos em outros aplicativos, e o segundo foi que ao fazer essa escolha percebeu-se que os funcionários não davam a atenção desejada para as redes sociais da empresa para realizar a venda dos produtos, o que pode acabar fazendo com que o cliente desista da compra por não ser atendido rapidamente, além disso, em aplicativos como o instagram, que nessa empresa é mais focado em divulgação, pode ser que os clientes se frustrem ao verem uma divulgação antiga e percebam que não está mais válida, ainda, a empresa pode lidar com pessoas de mais idade e que não saibam ler/escrever ou que tenham alguma deficiência, fazendo com que a comunicação por redes sociais como o whatsapp não seja agradável.

### 1.2. Oportunidade de Negócio

Um sistema como o nosso poderá oferecer várias vantagens aos clientes da empresa Santa Eulina, como: pesquisa de produto por categoria ou nome, procura por promoções, escolher opções de retirada, sendo tanto na loja física quanto entrega, diversidade de métodos de pagamento e solicitação de pedido, com isso, os clientes da empresa poderão economizar o que precisaria ser a ida até a farmácia ou a espera de um contato, além disso, esse sistema também poderá ajudar os funcionários da

empresa a gerenciarem os produtos disponíveis sem muita complicação, fazendo com que eles ganhem mais agilidade no trabalho, nosso sistema também poderá dar mais visibilidade às empresas farmacêuticas de médio/pequeno porte, que muitas vezes não tem acesso a esse tipo de artifício, podendo fazer com que elas aumentem seus lucros e consigam se estabelecer no mercado

### 1.3. Objetivos de Negócio

[ON001] - Melhorar o atendimento ao cliente de forma que ele não fique dependente totalmente da ação humana para realizar uma compra

[ON002]- Aumentar a visibilidade da empresa e a divulgação de sua imagem

[ON003]- Impulsionar as vendas da empresa, fazendo com que ela consiga mais espaço no mercado

### 1.4. Métricas de Sucesso

MS-1: Fazer com que 50% dos clientes que utilizam a farmácia atualmente façam compras por meio do sistema em 5 meses

MS-2: Fazer com que a média de clientes mensal aumente em 75% em 6 meses

### 1.5. Declaração de Visão

O Sistema de vendas de produtos farmacêuticos permitirá que os clientes façam suas compras sem precisar sair de casa, onde por meio do sistema eles poderão visualizar os produtos, adicionar ao carrinho, finalizar compras e mais, além disso, esse sistema também permitirá que o gerente adicione, edite, exclua e visualize produtos de uma maneira que caso ele permita os funcionários também possam fazer isso e todos esses processos sejam realizados de uma forma mais automatizada, permitindo que tanto clientes quanto funcionários ganhem tempo no seu dia a dia

### 1.6. Riscos de Negócio

RIS-1: Possível desinteresse tanto de quem atualiza o sistema quanto de quem utiliza ele, que pode ser causado por uma baixa adaptação a ele ou a preferência de utilizar outros sistemas parecidos, ocasionando em baixos lucros para a empresa

RIS-2: Possíveis mudança repentina nas leis de vendas de medicamentos, que pode fazer com que o sistema apresente dados incoerentes ou que ele viole alguma lei, que poderá prejudicar tanto os donos das farmácias quanto quem disponibilizou o software

RIS-3: Possível falha na segurança dos dados, o que pode fazer com que dados de clientes sejam expostos e até que seja possível comprar medicamentos que só poderão ser comprados em loja física no sistema

RIS-4: Fluxo grande de pessoas utilizando o sistema, que pode fazer com que o mesmo apresente lentidão ou que não responda aos comandos desejados

## 1.7. Declarações de Negócio e Dependências

DN-1: Sistemas com interfaces de usuário apropriadas estarão disponíveis tanto para os funcionários adicionar produtos ao sistema quanto para os clientes realizarem suas compras

DN-2: O sistema deve garantir que todo o fluxo de estoque seja atualizado automaticamente no sistema

DEP-1: O ambiente farmacêutico ao qual o sistema será implementado deverá possuir acesso a internet

DEP-2: A farmácia em que o sistema foi implementado deverá fornecer capacitação técnica para os funcionários que utilizarão o sistema

## 2. Escopo e Limitações

### 2.1. Funcionalidades Principais

[RF001] Gerenciar Usuários

[RF002] Gerenciar Compras

[RF003] Gerenciar Carrinho

[RF004] Gerenciar Produto

[RF005] Login

[RF006] Logout

[RF007] Adicionar produtos ao carrinho

[RF008] Retirar produtos do carrinho

[RF009] Verificar disponibilidade do produto

[RF010] Selecionar método de pagamento

[RNF001] Segurança - Criptografia de senha

[RNF002] Adaptabilidade

[RNF003] Estética da interface do usuário

[RNF004] Segurança - Validar idade

Identificador	Descrição	Prioridade	Req. Relacionados
RF001	O cliente pode ser criado, lido, editado e removido por ele mesmo	Alta	RF005, RF006
RF002	O usuário com permissão poderá criar, visualizar, editar e excluir compras	Alta	RF011, RF012, RF013, RF014, RF015
RF003	O usuário com permissão poderá criar, visualizar, editar e excluir Carrinhos	Alta	RF016, RF017, RF018, RF019, RF020, RF021, RF022, RF023
RF004	O usuário com permissão pode criar, visualizar, editar e excluir produtos	Alta	RF006, RF007, RF008, RF009, RF010
RF005	O usuário poderá fazer login no sistema	Alta	RF002
RF006	O usuário poderá fazer logout no sistema	Alta	RF003
RF007	O usuário poderá adicionar produtos ao carrinho	Alta	RF011
RF008	O usuário poderá retirar produtos ao carrinho	Alta	RF012
RF009	O usuário poderá verificar a disponibilidade do produto	Alta	RF014
RF010	O usuário poderá	Média	RF018

	escolher qual método de pagamento ele irá escolher		
--	--	--	--

## 2.2. Escopo dos Releases

Funcionalidade	Release 1	Release 2	Release 3
RF001	Totalmente implementada		
RF002	Totalmente implementada		
RF003	Não implementada	Totalmente implementada	
RF004	Totalmente implementada		
RF005	Não implementada	Totalmente implementada	
RF006	Totalmente implementada		
RF007	Totalmente implementada		
RF008	Não implementada	Totalmente implementada	
RF009	Totalmente implementada		
RF010	Totalmente implementada		
RF011	Totalmente implementada		
RF012	Totalmente implementada		
RF013	Não implementada	Totalmente implementada	
RF014	Não implementada	Totalmente implementada	

Funcionalidade	Release 1	Release 2	Release 3
RF015	Não implementada	Totalmente implementada	
RF016	Não implementada	Totalmente implementada	
RF020	Não implementada	Não implementada	Totalmente implementada
RF021	Não implementada	Não implementada	Totalmente implementada
RF022	Não implementada	Não implementada	Totalmente implementada
RF023	Não implementada	Não implementada	Totalmente implementada

## 2.3. Limites e Exclusões

LI-1: Alguns medicamentos disponíveis no sistema não poderão ser entregues, portanto, só poderão ser retirados em loja física

LI-2: O sistema deve ser usado apenas em farmácias da cidade local

## 3. Contexto de Negócio

### 3.1. Perfil dos Interessados

Interessado	Valor principal	Atitudes	Principal interesse	Restrições
Gerente da farmácia	Aumentar a produtividade	Alto comprometimento	aumento da satisfação dos seus	Não identificadas

	da empresa		clientes	
Atendente da farmácia	Melhor uso do seu tempo e mais aproveitamento dele	aberto à colaboração	servir ao cliente da forma mais eficaz possível, a fim de ter grande desempenho na empresa e aumentar seus ganhos	Não identificadas

### 3.2. Prioridades do Projeto

...

### 3.3. Consideração para Deploy

Ao finalizar o projeto iremos ponderar sobre a possibilidade de realizar o deploy do projeto, visto que teremos que identificar os gastos necessários, a plataforma que deverá ser utilizada e como iremos armazenar os dados, se conseguirmos realizar o deploy ele será apto aos vários tipo de navegadores e aos dispositivos tanto desktop quanto mobile apenas por meio do site