

| AC1 – ATIVIDADE CONTÍNUA 1 | |
|----------------------------|------------------|
| __/__/2020 – AC1 | - até __/__/2020 |

| CRITÉRIO DE CORREÇÃO – AC1 | |
|---|-------------|
| Os Artefatos da AC1 | Pontos |
| 00. Definições do Cliente e do Projeto | 1,0 |
| 01. Declaração do Escopo | 1,5 |
| 02. Integrantes do Projeto | 1,0 |
| 03. Regras de Comunicação | 1,0 |
| 04. Glossário | 1,0 |
| 05. Referências | 1,0 |
| 06. Lista de Necessidades | 1,5 |
| 07. Declaração do Problema | 1,5 |
| Entrega de todos os artefatos nos padrões de formatos estabelecidos | 0,5 |
| Total de Pontos | 10,0 |

| | | |
|---|-------------------|----------------------|
| SI – 3B | OPE1 – AC1 | TECHTWINSSOFT |
| ARTEFATO 00 – DEFINIÇÕES DO CLIENTE E DO PROJETO | | |

| |
|------------------------|
| NOME DO CLIENTE |
| Lojas Rannar SA |

| |
|---------------|
| NOME FANTASIA |
| Rannar |

| |
|---|
| LOGOMARCA DO CLIENTE |
|  |

| |
|--|
| NOME DO PROJETO |
| Desenvolvimento de sistema para um estabelecimento comercial de vestimentas |

| |
|---|
| TEXTO NARRATIVO DE IDENTIFICAÇÃO DE UM PROJETO |
| Projeto de desenvolvimento de sistema para um estabelecimento comercial de vestimentas da empresa Rannar elaborado em 11/2020 pela equipe TechTwinsSoft. |

| | | |
|---|-------------------|----------------------|
| SI – 3B | OPE1 – AC1 | TECHTWINSSOFT |
| ARTEFATO 01 – DECLARAÇÃO DO ESCOPO | | |

Aos 23 anos, Brenda Marques sempre teve um espírito empreendedor e com o pouco capital guardado decidiu começar seu pequeno negócio focado na venda de roupas de diversos modelos e tamanhos, em 2010 fundou a empresa Rannar, alugou um espaço próximo ao shopping Tucuruvi, e obteve contato com várias empresas que forneciam peças novas e de primeira linha, por se estabelecer em um local bem movimentado e apresentar vestimentas com alta qualidade não demorou muito para ganhar popularidade na região, atualmente em média 75 pessoas visitam sua loja, e 10 compram alguma peça por dia.

Brenda nunca teve muito acesso à tecnologia, dessa forma ela administra seu negócio com o uso de papéis, pastas e armários, um pouco retrógrado para a época, e apesar de não possuir filial, pretende abrir uma no ano que vem com o dinheiro gerado nas vendas, mas antes de abrir, Brenda quer resolver esse problema na administração do seu negócio, logo está em busca de um sistema capaz de providenciar um controle melhor dos seus gastos e das operações que são realizadas diariamente, além de guardar as informações dos seus clientes e fornecedores, e assim utilizar o mesmo sistema para sincronizar as informações com a nova rede que estará para abrir.

| | | |
|---|-------------------|----------------------|
| SI – 3B | OPE1 – AC1 | TECHTWINSSOFT |
| ARTEFATO 02 – INTEGRANTES DO PROJETO | | |

EQUIPE: TechTwinsSoft

| RA | NOME DO PARTICIPANTE | FUNÇÃO |
|---------|--------------------------|--|
| 1905409 | Lucas Castanho Pacheco | Gerente do Projeto / Técnico de TI |
| 1905411 | Matheus Castanho Pacheco | Representante do Cliente / Técnico de TI |

| | | |
|--|-------------------|----------------------|
| SI – 3B | OPE1 – AC1 | TECHTWINSSOFT |
| ARTEFATO 03 – REGRAS DE COMUNICAÇÃO | | |

Além de ficarem conectados no Discord, a equipe fará daily scrum para disseminar o conhecimento sobre o que foi executado, o que está planejado para dar andamento, e identificar as prioridades do que devem ser realizados de acordo com a vontade do cliente.

Ao longo do processo do desenvolvimento do sistema, será agendado videoconferências no próprio Discord entre os integrantes da equipe para apresentarem os novos módulos elaborados.

CONTATOS DA EQUIPE: TechTwinsSoft

| NOME DO PARTICIPANTE | E-MAIL | CELULAR |
|--------------------------|---------------------------------|-----------------|
| Lucas Castanho Pacheco | lucascastanhopacheco1@gmail.com | (11) 94513-6653 |
| Matheus Castanho Pacheco | matheus_pacheco10@hotmail.com | (11) 94513-4783 |

| | | |
|--------------------------------|-------------------|----------------------|
| SI – 3B | OPE1 – AC1 | TECHTWINSSOFT |
| ARTEFATO 04 – GLOSSÁRIO | | |

| ITEM | DEFINIÇÃO |
|-------------|--|
| Escopo | A ideia inicial do projeto |
| Discord | Programa de conversa via texto / áudio a partir de um canal em um servidor. |
| Daily Scrum | Reuniões diárias com o objetivo de discutir o que foi feito no dia anterior e priorizar o trabalho do dia que se inicia. |

| | | |
|----------------------------------|-------------------|----------------------|
| SI – 3B | OPE1 – AC1 | TECHTWINSSOFT |
| ARTEFATO 05 – REFERÊNCIAS | | |

| ASSUNTO | FONTE DO CONTEÚDO |
|-------------|---|
| Discord | https://tecnoblog.net/350768/o-que-e-discord/ |
| Daily Scrum | https://www.desenvolvimentoagil.com.br/scrum/daily_scrum |

| | | |
|--|-------------------|----------------------|
| SI – 3B | OPE1 – AC1 | TECHTWINSSOFT |
| ARTEFATO 06 – LISTA DE NECESSIDADES | | |

| |
|---|
| N01 – Manter informações dos clientes e fornecedores; |
| N02 – Controle de estoque; |
| N03 – Guardar informações das vendas; |
| N04 – Catálogo de produtos; |

| | | |
|---|------------|---------------|
| SI – 3B | OPE1 – AC1 | TECHTWINSSOFT |
| ARTEFATO 07 – DECLARAÇÃO DO PROBLEMA | | |

N01 – Manter informações dos clientes e fornecedores;

O problema de não manter as informações dos clientes e fornecedores é que a medida que o tempo vai passando, muitos clientes são esquecidos, sendo que poderiam ter mais fidelidade a loja, já os fornecedores, quanto mais pessoas para providenciar tipos de peças e roupas, melhor é a variedade na hora de escolher para os consumidores da loja.

Os benefícios ao armazenar essas informações, é que vai ficar mais fácil de ter contato com o cliente, logo ele será avisado de novos produtos de sua preferência, e em relação aos fornecedores, como foi dito, vai melhorar a diversificação das vestimentas.

N02 – Controle de estoque;

O problema de não controlar o estoque da maneira correta é que a loja promete o que não tem, tirando um pouco da sua credibilidade, ao melhorar esse ponto, a loja vai passar as informações de seus produtos com mais confiabilidade para seus clientes, além de ter um controle das roupas que estão acabando, e que estão populares, para organizar melhor na hora de pedir os próximos lotes de peças.

N03 – Guardar informações das vendas;

O problema de não guardar as informações das vendas é que não tem como comprovar o que a loja vendeu ou não, podendo gerar alguns conflitos com seus clientes, então é essencial que haja o armazenamento das informações das transações para que tenha uma confirmação do que foi vendido.

N04 – Catálogo de produtos;

O problema de não ter um catálogo de produtos afeta o vendedor devido ao causar uma má impressão sobre a loja passando informações erradas do produto, os benefícios do catálogo seria para fazer uma consulta antes de falar qualquer coisa sobre aquele produto.