|  |
| --- |
| **AC1 – ATIVIDADE CONTÍNUA 1** |
| **\_\_/\_\_/2020 – AC1 - até \_\_/\_\_/2020** |

|  |  |
| --- | --- |
| **CRITÉRIO DE CORREÇÃO – AC1** | |
| **Os Artefatos da AC1** | **Pontos** |
| 00. Definições do Cliente e do Projeto  01. Declaração do Escopo  02. Integrantes do Projeto  03. Regras de Comunicação  04. Glossário  05. Referências  06. Lista de Necessidades  07. Declaração do Problema | 1,0  1,5  1,0  1,0  1,0  1,0  1,5  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 do Sistema Rannar** |

|  |
| --- |
| 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** | | |

|  |
| --- |
| Em 2007, Brenda Marques aos 23 anos e com pouco capital guardado, decidiu começar seu pequeno negócio focado na venda de roupas de diversos modelos e tamanhos.  Fundou a empresa Rannar em 2010, alugou um espaço próximo ao shopping Tucuruvi na Rua Paranabi, 218, 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 a loja ganhar popularidade na região, atualmente a rede possuí 15 funcionários(as), em média 75 pessoas visitam a 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.  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 negócios e dados de seus clientes e fornecedores, e assim utilizar o mesmo sistema para sincronizar as informações com a nova rede que estará para abrir.  Brenda deseja que o sistema armazene as vendas do cliente para oferecer cupom de desconto baseado no valor total de sua compra, além de disponibilizar cartão de finalidade para consumidores assíduos, a proposta desse cartão é que a cada 5 compras do cliente, a próxima será descontada 25% do valor total. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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 |
| Cupom de desconto | O cupom de desconto é um código especial disponibilizado por lojas para abater uma porcentagem do valor de um determinado produto, ou abater uma porcentagem do valor total da compra de vários produtos. |
| Cartão de fidelidade | O cartão de fidelidade serve para oferecer vantagens a clientes mais assíduos, ou mesmo, criar uma cartela de clientes por meio de benefícios e facilidades que a sua empresa pode oferecer a eles. |

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

|  |  |
| --- | --- |
| ASSUNTO | FONTE DO CONTEÚDO |
| Cupom de desconto | https://pt.wikipedia.org/wiki/Cupom\_de\_desconto |
| Cartão de fidelidade | https://blog.quantosobra.com.br/cartao-fidelidade/ |
| Site Gestão de Loja de Roupas | https://www.chopperjeans.com.br/beneficios-da-gestao/  Esse site foi usado para averiguar tópicos necessários para obter uma boa gestão de uma loja de roupas. |

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

|  |
| --- |
| N01 – Manter dados importantes;  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 dados importantes;  O problema de não manter os dados importantes armazenados afeta os clientes e fornecedores devido que à 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.  Os benefícios desse novo Sistema Rannar, são:   * Aumentar a diversidade de roupas na loja, já que os contatos dos fornecedores estarão cadastrados; * Melhorar o contato com o cliente já que os seus dados estarão atualizados e armazenados de forma consistente;   N02 – Controle de estoque;  O problema do controle errado do estoque afeta a credibilidade da loja devido à falta de confiabilidade das informações dos produtos que estão na loja, ou que estarão para chegar.  Os benefícios desse novo Sistema Rannar, são:   * Mais segurança nas informações dos produtos para seus clientes; * Ajuda a averiguar quais são as melhores peças na hora de realizar solicitação de novos lotes aos fornecedores;   N03 – Guardar informações das vendas;  O problema de não guardar as informações das vendas afeta o cliente e a loja devido que não tem como comprovar o que a loja vendeu ou não para determinado cliente, e o quanto foi gasto naquela transação, podendo gerar inúmeros conflitos.  Os benefícios desse novo Sistema Rannar, são:   * Contribui para a elaboração do cartão de fidelidade, e para a geração dos cupons de desconto; * Melhor administração das notas fiscais dessas transações que foram realizadas na loja;   N04 – Catálogo de produtos;  O problema de não ter um catálogo de produtos afeta o cliente devido que o funcionário da loja passará as informações erradas de determinada roupa.  Os benefícios desse novo Sistema Rannar, são:   * Funcionários aprendem e consultam de forma mais fácil a respeito do produto; |