 Estácio	Centro Universitário Estácio – Campus Parangaba – CE	
Responsável: Mikael Cairo Vasconcelos Frota	Projeto: SellVortex	Código:
Formulário: Termo de abertura		

Termo de Abertura do Projeto

SellVortex

Versão: 1.0

Histórico de versões

Data	Versão	Descrição	Autor
02/10/2023	1.0	Versão Inicial	Mikael Cairo Vasconcelos Frota

<Este item deverá conter o histórico completo do documento, desde sua concepção até a homologação>.

Sumário

1.	INFORMAÇÕES GERAIS	4
2.	OBJETIVO	4
3.	JUSTIFICATIVAERRO! INDICADOR NÃO DEFINIDO.	
4.	ESCOPO DO PROJETO	5
5.	BENEFÍCIOS ESPERADOS	5
6.	ÁREAS ENVOLVIDAS	6
7.	RISCOS.....	7
8.	PREMISSAS E RESTRIÇÕES	8
9.	APROVAÇÕES.....	9

1. Informações Gerais	
Projeto:	SellVortex
Patrocinador (Sponsor):	Ildo Ramos Vieira
Cliente:	Empresas de Varejo, Atacado, Fabricantes, Equipes de Vendas, E-commerce, B2B e B2C e Microempreendedores
Gerente do Projeto (GP):	Mikael Cairo Vasconcelos Frota
<p>Responsabilidades e Autoridade do Gerente do Projeto:</p> <p>O gerente de projeto tem autonomia para adicionar ou remover do projeto os colaboradores que julgar necessário. Desde que não cause prejuízo ao projeto dando ciência ao cliente.</p> <p>Na resolução de conflitos decorrente de demandas do Cliente, relativas aos colaboradores designados pela Contratada para o projeto, o GP possui autonomia para realizar as medidas que julgar necessárias para solucionar quaisquer tipos de problemas, desde que o cliente seja avisado previamente.</p> <p>O GP executará o cronograma financeiro de acordo com as demandas decorrentes das ordens de serviço emitidas pelo Cliente, com a ciência e aprovação da Contratada.</p> <p>Para decisões técnicas como alterações no tamanho ou número de requisitos e no cronograma de atividades, o GP encaminhará a demanda ao Cliente o qual necessitará de autorização para realizar qualquer modificação do escopo levantado e aprovado.</p>	

2. Objetivo
<p>O objetivo deste projeto é ajudar as empresas e profissionais a gerenciar eficazmente todos os aspectos relacionados às suas atividades de vendas. A SellVortex tem como objetivo principal melhorar a eficiência operacional, aumentar a produtividade da equipe de vendas, aprimorar o atendimento ao cliente e impulsionar os resultados financeiros.</p>

3. Justificativa
<p>Dentre as ações inovadoras propostas no âmbito do planejamento dá otimização das operações, à melhoria do atendimento ao cliente, ao aumento da produtividade e à maximização dos resultados financeiros. Esse sistema é uma ferramenta valiosa para empresas que desejam competir de forma mais eficaz, independentemente do seu tamanho ou setor de atuação.</p> <p>Dados históricos mostram um crescimento consistente nas vendas nos últimos anos, a implementação de um software de gestão de vendas em empresas diversas resultou em um aumento médio de 20% nas vendas. Atualmente, a equipe de vendas gasta uma quantidade significativa de tempo em tarefas administrativas, como entrada de dados e geração de relatórios.</p>

Análises internas mostram que essas tarefas representam aproximadamente 30% do tempo da equipe de vendas, Com um software de gestão de vendas, estima-se que essas tarefas administrativas possam ser reduzidas em pelo menos 50%, liberando mais tempo para atividades de vendas diretas.

4. Escopo do Projeto

O Projeto SellVortex será uma ferramenta de apoio a Empresas de Varejo, Atacado, Fabricantes, Equipes de Vendas, E-commerce, B2B e B2C e Microempreendedores buscando beneficiá-los. Para sua conclusão será necessário:

- Coletar requisitos para iniciar o planejamento do projeto efetuando entrevistas e reuniões com as partes interessadas;
- Identificação e análise de dados coletados;
- Alocação de equipes de: Desenvolvimento e Teste;
- Elaboração e apresentação de protótipos;
- Realização de reuniões para acompanhamento do projeto;
- Desenvolvimento da aplicação;
- Apresentação dos resultados para as partes interessadas, patrocinadores e facilitadores.

:

5. Benefícios Esperados

- Aumento nas Vendas;
- Melhoria na Produtividade;
- Melhor Atendimento ao Cliente;
- Melhor controle financeiro;
- Eficiência Operacional;
- Análise de Dados Avançada;
- Melhor Gestão de Estoque;
- Redução de erros;
- Tomada de Decisões Informadas;
- Crescimento Sustentável;
- Escalabilidade;

6. Áreas Envolvidas

- Equipe de Vendas: A equipe de vendas é diretamente impactada pela implementação do software de gestão de vendas. Eles são os principais usuários do sistema e devem ser treinados para utilizá-lo eficazmente;
- TI (Tecnologia da Informação): A equipe de TI é responsável por avaliar, selecionar, configurar e manter o software. Eles também podem precisar integrar o novo sistema com outros sistemas já em uso na empresa.
- Gerenciamento: A alta administração da empresa desempenha um papel fundamental na tomada de decisões sobre a implementação, alocando recursos e estabelecendo objetivos.
- Equipe de Marketing: O departamento de marketing pode fornecer informações valiosas sobre clientes, campanhas e estratégias de vendas que devem ser consideradas na configuração do software.
- Contabilidade e Finanças: A equipe de contabilidade e finanças pode usar o software para monitorar receitas, comissões de vendas, estoque e contas a receber.
- Atendimento ao Cliente: O software pode afetar a maneira como o atendimento ao cliente é prestado, pois permite acesso a informações do cliente e histórico de compras.
- Estoque e Logística: O controle de estoque é uma parte crucial da gestão de vendas, e a equipe de estoque e logística precisa estar envolvida para garantir que o software funcione de maneira eficaz.
- Recursos Humanos: O RH pode estar envolvido na seleção e treinamento da equipe de vendas para usar o software.
- Jurídico e Conformidade: Dependendo do setor e das regulamentações, pode haver considerações legais e de conformidade a serem tratadas na implementação do software de gestão de vendas.
- Clientes e Fornecedores: A implementação do software pode afetar a interação com clientes e fornecedores, e suas opiniões e necessidades devem ser consideradas.

- Consultores ou Fornecedores de Software: Muitas vezes, empresas contam com consultores ou fornecedores de software para orientação na seleção, configuração e treinamento do software.
- Usuários Finais: Além da equipe de vendas, outros funcionários que interagem com o sistema, como atendentes de suporte ao cliente, podem ser usuários finais do software e devem ser treinados adequadamente.

7. Riscos

Os seguintes riscos podem comprometer ou inviabilizar o projeto:

Riscos Técnico-Gerenciais

- Escopo mal definido;
- Falta de planejamento adequado;
- Falta de liderança eficaz;
- Problemas de comunicação;
- Riscos técnicos;
- Mudanças nos requisitos;
- Desalinhamento com a estratégia da empresa;
- Dependência excessiva de fornecedores;
- Falta de expertise interna;
- Controle de qualidade insuficiente;
- Falta de recursos humanos qualificados;
- Resistência à mudança;

Riscos do Negócio-Processo

- Desalinhamento com as necessidades do cliente;
- Redução da eficiência dos processos;
- Falha na adoção da equipe de vendas;
- Perda de oportunidades de vendas;
- Problemas de estoque e logística;
- Erros de precificação;
- Desafios na gestão de comissões e incentivos;
- Risco de segurança de dados;
- Mudanças na legislação e regulamentações;

- Interrupções operacionais;
- Falta de continuidade de negócios;
- Custos adicionais não previstos;

8. Premissas e Restrições

Premissas:

- O prazo do Projeto SellVortex será de acordo com o cronograma apresentado;
- O projeto será dividido em entregas semanais;
- Serão realizadas pesquisas com partes interessadas para coleta de informações e requisitos;
- Serão realizadas reuniões semanais de no máximo 30 minutos com as equipes envolvidas, para acompanhamento dos prazos.

Restrições:

- Conclusão do projeto até 31 de outubro de 2023;
- Não haverá apoio financeiro;
- O tempo de dedicação para o projeto será de 6 horas semanais;
- Não haverá turnos de trabalho aos fins de semana ou feriados;
- Utilização da IDE NetBeans;
- Utilização da linguagem de programação Java;
- Utilização do GitHub como repositório de códigos;
- Utilização do aplicativo Trello para o gerenciamento do projeto;

9. Aprovações

Patrocinador (Sponsor)

Nome: <Nome do Patrocinador>

____/____/____

Cliente


Nome: <Nome do Cliente>

____/____/____

Gerente do Projeto

Nome: <Nome do Gerente do Projeto>

____/____/____

 Estácio	Centro Universitário Estácio – Campus Parangaba – CE	
Responsável: Mikael Cairo Vasconcelos Frota	Projeto: SellVortex	Código:
Formulário: Especificação de Requisito de Software		Versão: 1.0

Especificação de Requisitos de Software **SellVortex**

Histórico de versões

Data	Versão	Descrição	Autor
24.10.2023	1.0	Versão Inicial Criação do documento de requisitos	Mikael Cairo Vasconcelos Frota

Sumário

1.	Introdução	4
1.1	Finalidade	4
1.2	Escopo do Produto	4
1.3	Referências	4
2.	Descrição geral	Erro! Indicador não definido.
2.1	Perspectiva do produto	4
2.2	Funções do produto	4
2.3	Classes de usuários e Características	5
2.4	Ambiente de trabalho	5
2.5	Design e Implementação Restrições	5
2.6	Documentação do usuário	5
2.7	Suposições e Dependências	5
3.	Requisitos do Sistema	5
3.1	Requisitos Funcionais	5
3.2	Requisitos Não Funcionais	5
3.3	Regras de Negócio	6
4.	Casos de Uso	6
4.1	Atores	6
4.2	Casos de Uso	6
5.	Apêndice A: Glossário	6
6.	Apêndice B: Modelos de Análise	7
7.	Aprovação	10

1. Introdução

Este documento especifica os requisitos do Sistema SellVortex que está sendo implementado pela empresa KF, fornecendo aos projetistas e desenvolvedores as informações necessárias para o projeto e implementação assim como para a realização dos testes e homologação do sistema. Tendo como público-alvo os clientes e toda a equipe de desenvolvimento.

1.1 Finalidade

Este documento tem como finalidade apontar e organizar os requisitos funcionais, não funcionais e as regras de negócios envolvidas no desenvolvimento do Sistema SellVortex. Contendo de forma clara e sucinta as informações necessárias para o projeto, implementação, manutenção e homologação do sistema SellVortex.

1.2 Escopo do Produto

O Projeto SellVortex será uma ferramenta de apoio a Empresas de Varejo, Atacado, Fabricantes, Equipes de Vendas, E-commerce, B2B e B2C e Microempreendedores buscando beneficiá-los.

1.3 Referências

Este projeto teve como principais referências tutoriais provenientes do Youtube. Tais como os seguintes links:

<https://www.youtube.com/watch?v=-2Qgpe7T5tc>
<https://www.youtube.com/watch?v=hLnoUw84XzY>
<https://www.youtube.com/watch?v=MBzwUIMu3Zc>
https://youtu.be/K6sZ8e2_46w?si=GM6HiVIQzYO6NRu
<https://youtu.be/wS0pejrkuU?si=Raw1X-U0grVz1q0a>
https://youtu.be/dLJrsLgkLIs?si=2yurrrwP_Y7ya-Tt
<https://youtu.be/YYPIM7D8oU0?si=8psJXEE1KrMvN-Y>
https://youtu.be/gbvVh1738z8?si=E3zzQMg_y8M94w5Z

1.4 Perspectiva do Produto

O produto, inicialmente, tem como objetivo a cadastramento da lista de produtos que estão para a venda nas mãos da empresa e microempreendedores. Temos como meta o aumento da produtividade do usuário e de uma melhora na eficiência do usuário

1.5 Funções do Produto

Inclusão de Funcionário: O usuário irá incluir um novo funcionário na lista colocando dados como: Nome, CPF, Email, Celular e Cargo

Edição do Funcionário Criado: O usuário poderá editar os dados do funcionário que ele adicionou na lista.

Retirar o Funcionário da Lista: Quando o funcionário for demitido o responsável poderá alterar o seu status para “Demitido”.

Inclusão de Cliente: O usuário irá incluir um novo cliente na lista colocando dados como: Nome, CPF, Email, Celular, Estado, Cidade, Endereço e CEP

Edição do Cliente Criado: O usuário poderá editar os dados do cliente que ele adicionou na lista.

Retirar o Cliente da Lista: Quando o cliente for desvinculado da empresa o responsável poderá apagar os dados desse cliente.

Inclusão de Produto: O usuário irá incluir um novo produto na lista colocando dados como:

Nome do Produto, Categoria, Quantidade e Preço

Edição do Produto Criado: O usuário poderá editar os dados do produto que ele adicionou na lista.

Retirar o Produto da Lista: Quando as vendas desse produto forem paradas o responsável poderá apagar.

1.6 Classes de Usuários e Características

A ferramenta SellVortex será utilizada por um único perfil de usuário que terá permissão de visualizar a lista de produtos, clientes e funcionários para criar, editar e excluir.

1.7 Ambiente de Trabalho

Este software foi desenvolvido especificamente para sistemas operacionais Windows e não testado em outros ambientes, sendo passível de erros nesse caso.

1.8 Design e Implementação Restrições

- Não haverá apoio financeiro;
- Utilização da IDE NetBeans;
- Utilização da linguagem de programação Java;
- Utilização do GitHub como repositório de códigos;
- Este sistema foi desenvolvido para funcionar em sistemas operacionais Windows;

1.9 Documentação do Usuário

A plataforma SellVortex deverá ser entregue com um resumido manual de instruções, que servirá como guia para os usuários e contará com vídeos demonstrativos de como utilizar a ferramenta.

1.10 Suposições e Dependências

A configuração mínima requerida para execução da ferramenta SellVortex são: Computadores que possuam o sistema operacional Windows 10 e acesso à Internet, para a garantia do funcionamento de todos os recursos oferecidos pela ferramenta e realizações de testes e homologações.

2. Requisitos do Sistema

2.1 Requisitos Funcionais

ID	INTERESSADO	DESCRIÇÃO
1	GESTOR	Dados do cliente: CPF, nome completo, endereço, telefone, e-mail, estado, cidade e CEP
2	GESTOR	Dados do funcionário: CPF, nome completo, endereço, telefone, e-mail e cargo
3	GESTOR	Dados do produto: nome do produto, valor, categoria e quantidade

2.2 Requisitos Não Funcionais

ID	INTERESSADO	DESCRIÇÃO
1	MIKAEL CAIRO	Tela de Login

2	MIKAEL CAIRO	Menu principal
3	MIKAEL CAIRO	Tela Cliente
4	MIKAEL CAIRO	Tela Funcionário
5	MIKAEL CAIRO	Tela Sobre
6	MIKAEL CAIRO	Tela Produto

2.3 Regras de Negócio

ID	INTERESSADO	DESCRIÇÃO
1	GESTOR	Sistema Offline

3. Casos de Uso

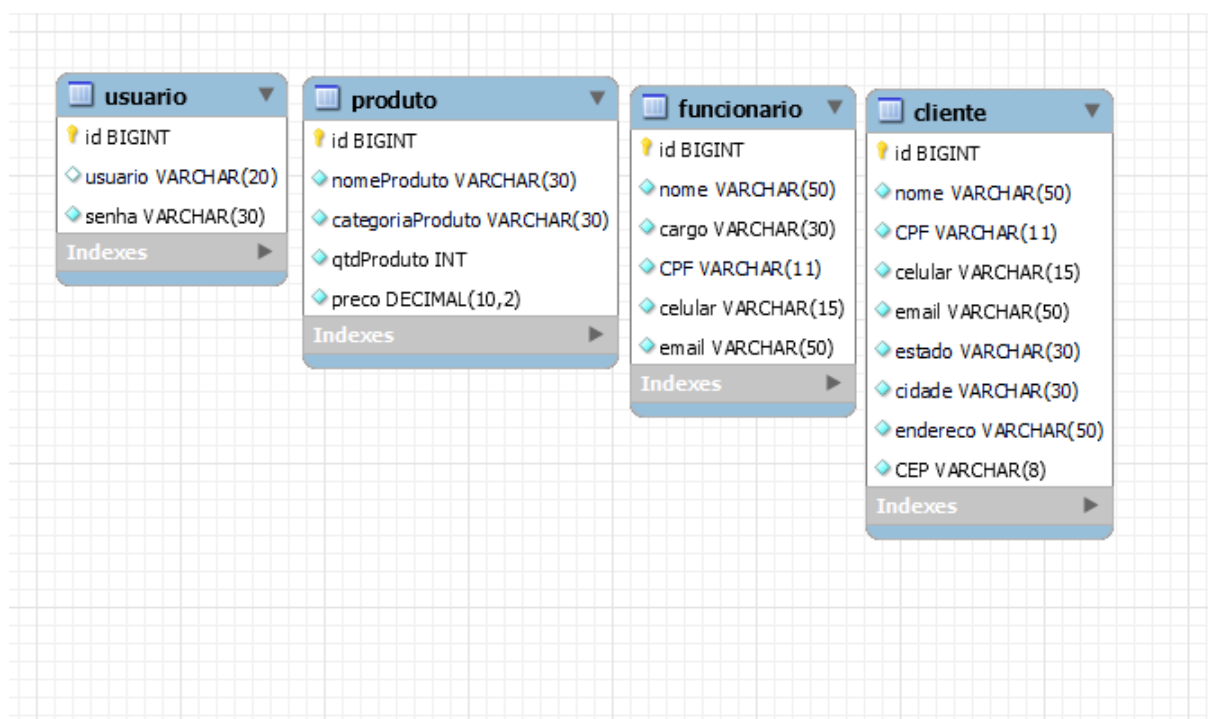
3.1 Atores

ID	ATOR	DESCRIÇÃO
1	GESTOR	Cadastro de cliente, produtos e funcionário com uso de senha pessoal

3.2 Casos de Uso

ID	ATOR	CASO DE USO
1	GESTOR	Cadastro no sistema mediante uso de senha pessoal

4. Diagrama de Classe



5. Arquitetura Sistemas Operacionais

O programa em questão foi produzido para ser utilizado em um ambiente Windows e desenvolvido em JAVA APACHE ver.19, fazendo conexão com banco de dados MySql.

Seus componentes resumem-se em seis telas: tela de login, tela de menu principal, tela de cliente, tela de

funcionário, tela de produto e tela de informações sobre o software.

Na tela de login há os espaços para digitar usuário e senha para realizar o login.

No menu principal temos algumas escolhas de abas para fazer como a de arquivo, funcionários, clientes e produtos.

Na tela de funcionário há um formulário a ser preenchido com alguns dados pessoais desse funcionário o gestor nessa aba poderá criar, editar, excluir e buscar por funcionário.

Na tela de Cliente há um formulário a ser preenchido com alguns dados pessoais desse cliente, o gestor nessa aba poderá criar, editar, excluir e buscar por cliente

Na tela de produto há um formulário a ser preenchido sobre o produto que está venda, o gestor nessa aba poderá criar, editar e excluir produto.

Na tela sobre, terá apenas algumas informações convenientes sobre os desenvolvedores e o software, como: nome da equipe e contato

6. Apêndice A: Glossário

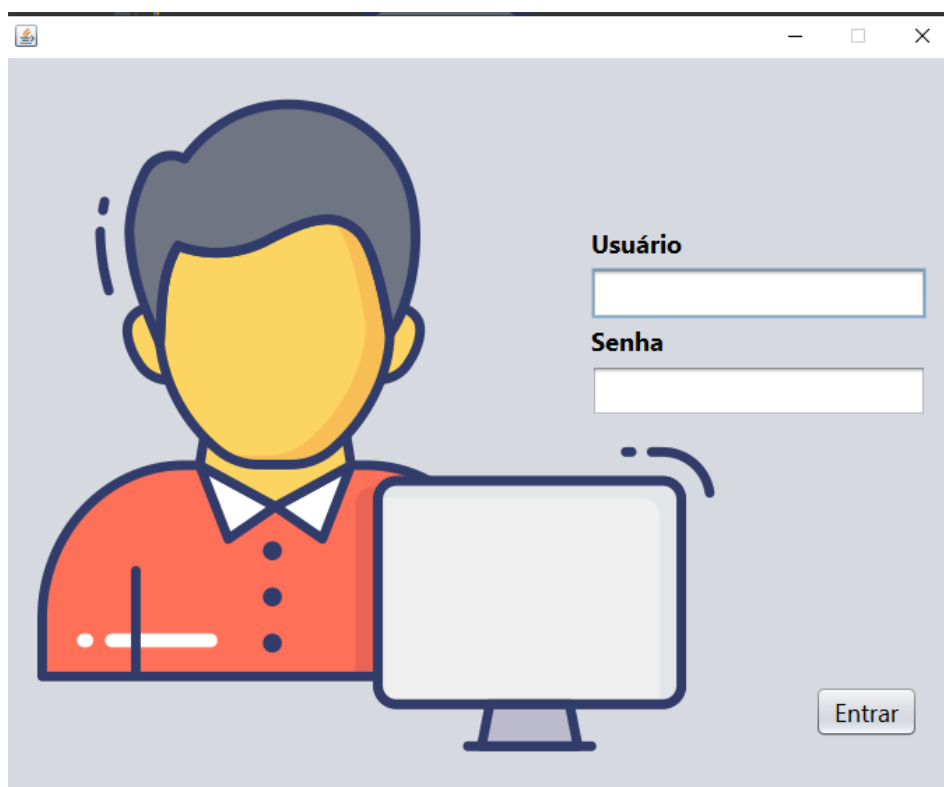
Requisitos Funcionais: Descrevem as funcionalidades e serviços do sistema, ou seja, definem o que o sistema fará.

Requisitos Não-Funcionais: Estão relacionados ao uso da aplicação, são restrições sobre os serviços ou as funções oferecidas pelo sistema, podem ser de tempo, usabilidade, confiabilidade, entre outras.

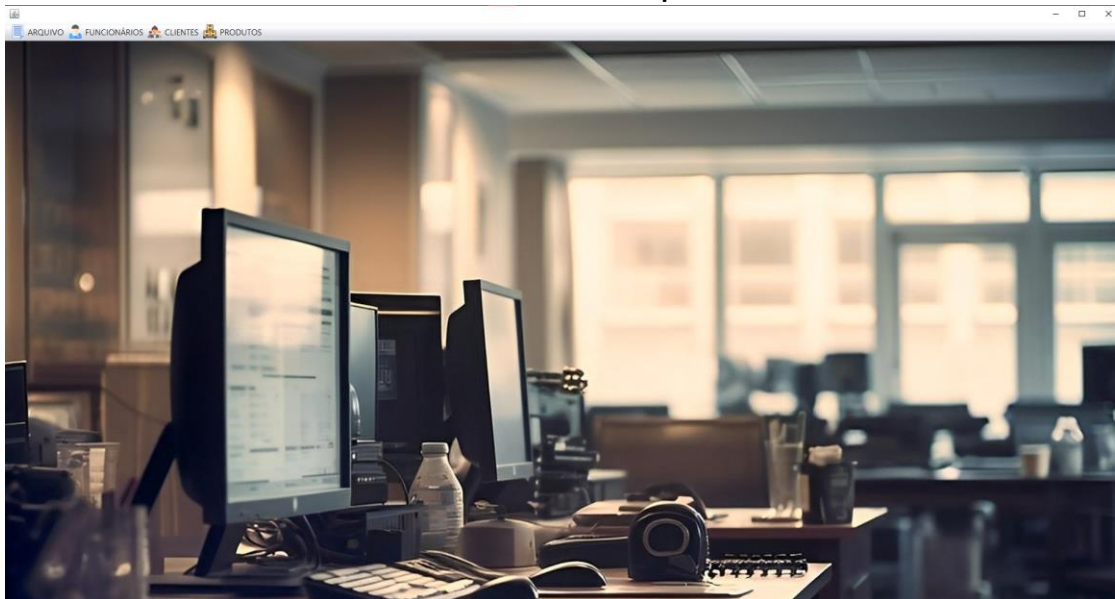
Regras de Negócio: Definem como o sistema fará o atendimento às necessidades/exigências definidas; uma RN pode ser compreendida quanto a como um requisito funcional se realizará.

7. Apêndice B: Modelos de Análise

Tela de login



Menu Principal



Tela de Funcionário

CADASTRO DE FUNCIONÁRIO

NOME

CPF

CARGO

CELULAR

EMAIL

ID	NOME	CARGO	CPF	CELULAR	EMAIL
2	Emanuel Lucas	Contabilidade	123456789	85 9 27763928	Emanuel.Lucas@gmail...

Tela de Cliente

CADASTRO DE CLIENTE

NOME

CPF

CELULAR

EMAIL

ESTADO

CIDADE

ENDEREÇO

CEP

Cadastrar

Excluir

Atualizar

Buscar

ID	NOME	CPF	CELULAR	EMAIL	ESTADO	CIDADE	ENDEREÇO	CEP
2	Diana Priss	2378734703	349762784...	Diana_Pris...	CE	Fortaleza	Rua Tesla	3791621

Tela Produto

CADASTRO DE PRODUTO

PRODUTO

CATEGORIA

QUANTIDADE

PREÇO

Cadastrar

Excluir

Atualizar

Buscar

ID	PRODUTO	CATEGORIA	QUANTIDADE	PREÇO
1	Carne	Alimentação	2	30.0
2	Pastel	Alimentação	1	8.0

8. Aprovação

_____	__/__/__
Cliente	
Nome: Ildo Ramos Vieira	
_____	__/__/__
Gerente do Projeto	
Nome: Mikael Cairo Vasconcelos Frota	