Lista de Características

(P)rioridade X (E)sforço X (R)isco X (B)aseline

<Nome do Grupo e Integrantes>

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Aluno | RA | E-mail | Celular |
| Gabriel Áquila Santos Silva | 2101991 | gabriel.aquila@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 913304646 |
| Rafael Oliveira Santos | 2102667 | rafael.oliveira@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 99767-6871 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

<Tema Escolhido>

|  |
| --- |
| Tema |
| Dani's Art |

Legenda:

(P): Prioridade da característica definida pelo cliente.

C: Crítica (não tem sentido desenvolver esta versão do sistema sem esta característica)

I: Importante (podemos conviver sem esta característica nesta versão do sistema)

U: Útil (esta característica pode ser útil, mas não fará falta nesta versão do sistema)

(E): Esforço da característica definido pela equipe de desenvolvimento.

A: Alto

M: Médio

B: Baixo

(R): Risco da característica não ser implementada dentro do prazo e custo definido pela equipe de desenvolvimento.

A: Alto

M: Médio

B: Baixo

(B): Baseline

1: Primeira versão do sistema (contém todas as características críticas, podendo ter algumas características importantes e úteis).

2: Segunda versão do sistema (contém todas as características Importantes, podendo ter algumas características úteis).

3: Terceira versão do sistema (contém todas as características úteis).

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| # | Característica | (P) | (E) | (R) | (B) |
| 4 | Mapeamento de estoque. | C | M | A | 1 |
| 5 | Dashboards com estoque. | C | M | A | 1 |
| 8 | Expedição do estoque. | C | M | A | 1 |
| 11 | Controle de fluxo de clientes. | C | M | A | 1 |
| 13 | Relatório de estoque. | C | M | A | 1 |
| 14 | Relatório de faturamento. | C | M | A | 1 |
| 19 | Relatório de fornecedores. | C | B | M | 1 |
| 21 | Gerenciamento de almoxarifado. | C | M | M | 1 |
| 22 | Interface entre todas as ferramentas. | C | A | A | 1 |
| 32 | Gerenciamento das notas fiscais das compras. | C | A | A | 1 |
| 34 | Grandes demandas com sinais de valores. | C | A | A | 1 |
| 36 | Contrato de tipo de vendas com grande demanda. | C | A | A | 1 |
| 39 | Devolução do pedido. | C | M | A | 1 |
| 40 | Cadastro de clientes. | C | M | A | 1 |
| 41 | Cadastro de pedidos. | C | M | A | 1 |
| 42 | Cadastro de produtos. | C | M | A | 1 |
| 43 | Cadastro de fornecedores. | C | M | A | 1 |
| 47 | Experiencia do cliente. | C | A | A | 1 |
| 48 | Cálculo de despesas. | C | M | A | 1 |
| 49 | Sistema integrado de pagamento. | C | A | A | 1 |
| 23 | Facilidade de acesso | I | A | A | 1 |
| 50 | Software de segurança implementado no sistema. | I | A | A | 1 |
| 9 | Logs de entrada e saída no estoque. | I | A | M | 1 |
| 10 | Indicadores do desempenho de estoque. | I | M | M | 1 |
| 12 | Relatório de vendas. | I | B | M | 1 |
| 25 | Fluxo de venda de caneca. | I | M | M | 1 |
| 29 | Integração com plataformas para ter faturamento. | I | A | M | 1 |
| 7 | Disparo de e-mails no caso de atraso do cliente | I | M | M | 2 |
| 18 | Controle e fluxo de clientes. | I | B | M | 2 |
| 24 | Notificação e acompanhamento do pedido por e-mail. | I | M | B | 2 |
| 26 | Benefícios para os clientes fidelizados. | I | B | M | 2 |
| 27 | Liberdade para personalização do cliente. | I | A | M | 2 |
| 30 | Registro de quais tipos de canecas são mais solicitadas. | I | M | M | 2 |
| 33 | Conexão com o sistema de entrega. | I | A | M | 2 |
| 35 | Priorizar a entrega rápida ao cliente. | I | B | M | 2 |
| 37 | Origem dos pedidos. | I | A | M | 2 |
| 44 | Controle dos clientes fidelizados. | I | M | B | 2 |
| 46 | Solução responsiva. | I | A | B | 2 |
| 15 | Avaliação de clientes. | I | B | B | 3 |
| 2 | Divulgação de novas artes. | U | M | M | 2 |
| 6 | Blueprint (Ferramenta de desing thinking, visando melhorar a experiencia do consumidor) | U | M | B | 2 |
| 1 | Programa de pontos. | U | B | B | 3 |
| 3 | Disparo de e-mails com o tempo que falta para o cliente resgatar o brinde. | U | B | B | 3 |
| 16 | Filtro de feedback. | U | B | B | 3 |
| 17 | Disparo de e-mails para clientes cadastrados informando novas promoções. | U | B | B | 3 |
| 20 | Métricas do feedback do cliente. | U | B | B | 3 |
| 28 | Entregas com mensagens e agrados. | U | B | B | 3 |
| 31 | Editor de canecas. | U | A | B | 3 |
| 38 | Vendas por região. | U | B | B | 3 |
| 45 | Plataforma de atendimento por chat. | U | M | B | 3 |