

**RESIDÊNCIA DE SOFTWARE**

**A ESTRUTURA DE TÓPICOS DO DOCUMENTO DE VISÃO**

**DAIANA SOUZA DA SILVA**

**DANIEL GASTARDELLI PAIS**

**PAULO VICTOR PENNA DA ROCHA**

**PEDRO PAULO DE QUEIROZ NERI**

**Petrópolis  
2019**

**Sumário**

[1. Introdução 4](#_Toc24405356)

[1.1 Propósito 4](#_Toc24405357)

[1.2 Escopo 4](#_Toc24405358)

[1.3 Definições, acrônimos e abreviações 5](#_Toc24405359)

[TERMO 5](#_Toc24405360)

[DESCRIÇÃO 5](#_Toc24405361)

[1.4 Visão geral 5](#_Toc24405362)

[2. Posicionamento 6](#_Toc24405363)

[2.1 Oportunidades de Negócio 6](#_Toc24405364)

[2.2 Instruções do Problema 6](#_Toc24405365)

[2.3 Requisitos funcionais e não-funcionais 7](#_Toc24405366)

[3. Descrições da Parte Interessada e do Usuário 8](#_Toc24405367)

[3.1 Demográficos de Mercado 8](#_Toc24405368)

[3.2 Resumos da Parte Interessada 8](#_Toc24405369)

[3.3 Resumo do Usuário 9](#_Toc24405370)

[3.4 Ambiente do Usuário 9](#_Toc24405371)

[3.5 Perfis das Partes Interessadas 9](#_Toc24405372)

[3.6 Perfis do Usuário 10](#_Toc24405373)

[3.7 Principais Necessidades da Parte Interessada ou do Usuário 11](#_Toc24405374)

[3.8 Alternativas e Concorrência 11](#_Toc24405375)

[4. Visão Geral do Produto 13](#_Toc24405376)

[4.1 Perspectiva do Produto 13](#_Toc24405377)

[4.2 Resumo das Capacidades 13](#_Toc24405378)

[5.Restrições 14](#_Toc24405379)

[6. Requisitos de Documentação 15](#_Toc24405380)

[6.1 Ajuda On-line 15](#_Toc24405381)

[6.2 Guias de Utilização 15](#_Toc24405382)

[6.2.1. Objetivo 15](#_Toc24405383)

[6.2.2. Suporte técnico 15](#_Toc24405384)

[6.3 Layout 16](#_Toc24405385)

# 1. Introdução

Após uma breve pesquisar de mercado, foi identificado uma defasagem em questão de empresas ou software que possa ajudar os corretores na divulgação de seus imóveis para venda ou aluguel.

Diante desses fatos, foram encontradas diversas alternativas que esses corretores aderem para fazer a sua divulgação, através de redes sociais ou por meios próprios, mas nenhuma especifica vinculadas a imobiliárias que possam ajudar a divulgação de seu trabalho.

Sendo assim, a PD Software, formulou uma alternativa para ajudar os corretores que estão atuando de nesse mercado, e criamos um site que irá ajudar, esses corretores na divulgação de seus imóveis particulares ou vinculados na imobiliária.

Nosso site de gerenciamento de imóveis, conta com os seguintes recursos para uso:

* Cadastro de imóveis para venda ou locação;
* Cadastro de corretores;
* Divulgação dos imóveis cadastrados;
* Backups.

## 1.1 Propósito

O propósito desse documento é evidenciar as funcionalidades e as necessidades de forma geral do sistema, tendo como definição os requisitos essenciais em termo das necessidades do usuário final.

## 1.2 Escopo

Esse sistema irá permitir que os usuários façam através da internet cadastros de usuário (corretores) e o cadastro dos imóveis (imobiliária), para acessando um banco de dados dos cadastros de imóveis e assim conseguir divulgar os imóveis que desejar.

## 1.3 Definições, acrônimos e abreviações

|  |  |
| --- | --- |
| TERMO | DESCRIÇÃO |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Define todos os termos, acrônimos e abreviações necessários para interpretar a visão corretamente. Essas informações podem ser fornecidas por referência ao glossário do projeto, que pode ser desenvolvido online no repositório do RM.

1.4 Visão geral  
Descreve o conteúdo do documento de visão e explica como o documento é organizado.

# 2. Posicionamento

## 2.1 Oportunidades de Negócio

Após realizar uma pesquisa nos sites do ramo imobiliário, foram encontradas diversas ferramentas que proporcionam o gerenciamento imobiliário. Porém, elas não dispõem de alguns recursos como a personalização na divulgação de imóveis e nem o cadastro de corretores externos que estejam interessados em vender determinado imóvel.

O presente projeto, visou oportunidade no seguimento imobiliário, levando consigo uma forma mais moderna tecnológica, prática e objetiva de cadastro de imóveis de forma interna e os corretores de forma externa que obtiverem interesse, poderá realizada seu cadastro pessoal no da imobiliária demonstrando interesse para administrar a venda e/ou aluguel do imóvel escolhido.

## 2.2 Instruções do Problema

|  |  |
| --- | --- |
| **Problema** | * Inexistência de sistema informatizado integrado com base de dados cadastrais de imóveis e corretores; * Descontrole de lançamento de imóveis vendidos e/ou alugados; * Falta de informação atualizada a respeito dos imóveis existentes; * Método arcaico dos lançamentos dos imóveis; * Falta de acompanhamento dos índices de valorização dos imóveis. |
| **Pessoas atingidas** | * Consumidores * Corretores * Imobiliária |
| **Impacto** | * Ações de promoções para o desenvolvimento local. |
| **Solução bem sucedida** | * Automatização dos processos e ganhos da produtividade; * Substituição de planilhas eletrônicas e de pequenos aplicativos para cadastro de corretores e imóveis; * Melhor visibilidade dos imóveis com descrição e características. * Organização externa e interna dos processos; * Cadastro dos corretores feito por eles mesmo. |

2.3 Requisitos funcionais e não-funcionais

# 3. Descrições da Parte Interessada e do Usuário

Para fornecer produtos e serviços que atendam às necessidades das partes interessadas e dos usuários, você deve identificar e envolver todas as partes interessadas como parte do processo de definição dos requisitos. Você deve também identificar os usuários do sistema e assegurar que a comunidade das partes interessadas os represente adequadamente.

Esta seção fornece um perfil das partes interessadas e usuários que estão envolvidos no projeto. Esta seção também identifica os principais problemas que as partes interessadas e os usuários consideram que a solução proposta deva tratar. Esta seção não descreve as solicitações ou requisitos específicos; um artefato separado de solicitações da parte interessada captura esses itens. A descrição do principal problema fornece o plano de fundo e a justificação para os requisitos.

3.1 Demográficos de Mercado

Resume os principais demográficos de mercado que motivam suas decisões sobre o produto. Descrevem e posicionam os segmentos do mercado alvo. Estime o tamanho e o crescimento do mercado usando o número de usuários potenciais. Como alternativa, estime a quantia de dinheiro que seus clientes gastam tentando atender às necessidades que seu produto ou aprimoramento preencheria. Revise as principais tendências do segmento de mercado e tecnologias. Responda estas questões estratégicas:

* Qual é a reputação de sua organização nesses mercados?
* O que você gostaria que a reputação fosse?
* Como esse produto ou serviço suporta seus objetivos?

3.2 Resumos da Parte Interessada

Lista todas as partes interessadas identificadas. Para cada tipo de parte interessada, forneça estas informações:

* Nome: Nome do tipo da parte interessada.
* Representa: Descreve brevemente quais pessoas, equipes ou organizações esse tipo de parte interessada representa.
* Função: Descreve brevemente a função que esse tipo de parte interessada desempenha no esforço de desenvolvimento.

3.3 Resumo do Usuário

Lista todos os tipos de usuários identificados. Para cada tipo de usuário, forneça estas informações:

* Nome: Nome do tipo de usuário
* Descrição: Descreve brevemente o relacionamento desse tipo de usuário com o sistema que está em desenvolvimento.
* Parte Interessada: Lista qual tipo de parte interessada representa esse tipo de usuário.

3.4 Ambiente do Usuário

 Detalha o ambiente de trabalho do usuário alvo. Aqui estão algumas sugestões:

* Quantas pessoas estão envolvidas na conclusão da tarefa? Está sendo alterado?
* Quanto tempo leva um loop de tarefa? Quanto tempo os usuários gastam em cada atividade? Está sendo alterado?
* Quais restrições de ambiente exclusivas afetam o projeto? Por exemplo, os usuários requerem dispositivos remotos, trabalham externamente ou trabalham durante as viagens?
* Quais plataformas de sistema estão em uso atualmente? Existem plataformas futuras planejadas?
* Que outros aplicativos estão em uso? Seu aplicativo precisa se integrar a eles?

Nesta seção, você pode incluir extrações do modelo de negócio para descrever a tarefa e os trabalhadores envolvidos.

3.5 Perfis das Partes Interessadas

Descreve cada parte interessada no projeto, preenchendo a seguinte tabela para cada parte interessada. Lembre-se: os tipos de partes interessadas podem ser usuários, departamentos estratégicos, departamentos jurídicos ou de conformidade, desenvolvedores técnicos, equipes de operação, entre outros. Um perfil completo abrange os seguintes tópicos para cada tipo de parte interessada:

* Representante: Determina quem representa a parte interessada para o projeto (Essa informação será opcional se estiver documentada em algum outro lugar.) Insira os nomes dos representantes.
* Descrição: Descreve brevemente o tipo de parte interessada.
* Tipo: Qualifica o conhecimento da parte interessada, como "usuário avançado", "especialista em negócios", ou "usuário informal". Essa designação pode sugerir a experiência técnica e o grau de sofisticação.
* Responsabilidades: Lista as principais responsabilidades da parte interessada no sistema em desenvolvimento; lista seus interesses como uma parte interessada.
* Critérios de Sucesso: Determina como a parte interessada define o sucesso. Como a parte interessada é recompensada?
* Envolvimento - Descreve como a parte interessada está envolvida no projeto. Onde possível, relate o envolvimento nas funções do processo; por exemplo, uma parte interessada pode ser um revisor de requisitos.
* Entregas: Identifica as entregas adicionais que a parte interessada requer. Esses itens podem ser entregas do projeto ou saída a partir do sistema em desenvolvimento.
* Comentários ou Problemas: Determina os problemas que interferem com o sucesso e quaisquer outras informações relevantes.

3.6 Perfis do Usuário

Descreve cada usuário do sistema aqui, preenchendo a seguinte tabela para cada tipo de usuário. Lembre-se que os tipos de usuário podem ser especialistas e novatos; por exemplo, um especialista pode precisar de uma ferramenta sofisticada e flexível com suporte para várias plataformas, enquanto um novato pode precisar de uma ferramenta que seja fácil de usar. Um perfil completo abrange esses tópicos para cada tipo de usuário:

* Representante: Indica quem representa o usuário para o projeto. (Essa informação será opcional se estiver documentada em algum outro lugar.) Esse representante, geralmente refere-se à parte interessada que representa o conjunto de usuários; por exemplo, Parte Interessada: Parte Interessada1.
* Descrição: Descreve brevemente o tipo de usuário.
* Tipo: Qualifica o conhecimento do usuário, como "usuário avançado" ou "usuário informal." Essa designação pode sugerir a experiência técnica e o grau de sofisticação.
* Responsabilidades: Lista as principais responsabilidades do usuário com respeito ao sistema; por exemplo, determina quem captura os detalhes do cliente, produz relatórios e coordena trabalho, etc.
* Critérios de Sucesso: Determina como o usuário define o sucesso. Como o usuário é recompensado?
* Envolvimento: Descreve como o usuário está envolvido no projeto. Onde possível, relate o envolvimento nas funções do processo; por exemplo, uma parte interessada pode ser um revisor de requisitos.
* Entregas: Identifica as entregas que o usuário produz e para quem.
* Comentários ou Problemas: Determina os problemas que interferem com o sucesso e quaisquer outras informações relevantes. Descreve as tendências que tornam a tarefa do usuário mais fácil ou mais difícil.

3.7 Principais Necessidades da Parte Interessada ou do Usuário

Lista os principais problemas com soluções existentes como observadas pela parte interessada. Esclarece estas questões para cada problema:

* Quais são os motivos para esse problema?
* Como o problema é resolvido agora?
* Quais soluções a parte interessada deseja?

Você deve entender a importância relativa que a parte interessada coloca na solução de cada problema. A classificação e técnicas de votos acumulativos indicam os problemas que devem ser resolvidos versus os problemas que as partes interessadas gostariam de tratar. Use esta tabela para capturar as necessidades da parte interessada.

| **Necessidade** | **Prioridade** | **Interesses** | **Solução atual** | **Solução proposta** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
| *Tabela 1. Necessidades da Parte Interessada* | | | | |

3.8 Alternativas e Concorrência

Identifica as alternativas que a parte interessada percebe como disponíveis. Essas alternativas podem incluir a compra do produto de um concorrente, a criação de uma solução desenvolvida internamente ou manter o status quo. Listam todas as opções disponíveis e conhecidas. Elas incluem os principais pontos fortes e fracos de cada concorrente como observados pela parte interessada.

# 4. Visão Geral do Produto

O site para imobiliária, trata do gerenciamento de imóveis a serem locados e vendidos. Também poderá realizar cadastros de funcionários (corretores) e

Imóveis e deverá também vincular os imóveis por localidade e o seu respectivo valor.

Ao realizar uma locação ou venda, o sistema deverá atualizar de forma automática o status do imóvel e as informações pertinentes a ele.

O imóvel deverá pertencer apenas a um proprietário devidamente cadastrado no

Sistema e a locação só poderá ser gerada caso o imóvel esteja cadastrado para esse fim e a venda só poderá ser realizada caso o imóvel esteja disponível no sistema e o corretor esteja devidamente cadastrado.

4.1 Perspectiva do Produto

INSERIR O DIAGRAMA DE CASOS DE USOS

Uma maneira de exibir os principais componentes do maior sistema, interconexões e interfaces externas é usar um processo de negócios ou diagrama de casos de uso.

4.2 Resumo das Capacidades

| **Benefício para o Cliente** | **Recursos de Suporte** |
| --- | --- |
| Terá um sistema de cadastro automatizado |  |
| Controle dos imóveis disponíveis e não disponíveis |  |
| Controle dos corretores com acesso ao cadastro de imóveis |  |
|  |  |
|  |  |

# 5.Restrições

Observe todas as restrições de design, restrições externas, como requisitos operacionais ou regulamentares) ou outras dependências.

# 6. Requisitos de Documentação

Esta seção descreve a documentação que deve ser desenvolvida para suportar a implementação bem sucedida do aplicativo.

6.1 Ajuda On-line

Muitos aplicativos fornecem um sistema de ajuda on-line para ajudar o usuário. A natureza desses sistemas é exclusiva para desenvolvimento de aplicativo, pois eles combinam aspectos de programação (centros de informações pesquisáveis e navegação do tipo Web) com aspectos de composição técnica (organização, apresentação). Muitas equipes consideram que o desenvolvimento do sistema de ajuda on-line é um projeto dentro de um projeto que se beneficia do gerenciamento de escopo e planejamento no início do projeto.

6.2 Guias de Utilização

### 6.2.1. Objetivo

Orientar o usuário na navegação PDImóveis, apresentando assim instruções de forma objetiva e prática.

As informações, orientações e funções disponibilidades neste manual estão sujeitas a alterações sem aviso prévio e não representam um compromisso da PD Software Ltda.

Todos os direitos autorais estão reservados à PD Software Ltda., e nenhuma parte deste documento poderá ser reproduzida em quaisquer meios eletrônicos ou mecânicos, para quaisquer fins que não seja o uso pessoal do comprador, sem permissão por escrito da empresa.

### 6.2.2. Suporte técnico

Para maiores orientações do uso do sistema, entre em contato com nosso departamento de suporte.

Obs.: Para agilizar e facilitar o atendimento, tenha em mãos o código de suporte.

* **Horário de atendimento:**

Os horários de atendimento dos nossos técnicos são de segunda a sexta-feira, de 08:00h às 13:00h e de 14:00h às 18:00h (horário de Brasília).

* **Formas de suporte:**
* **E-mail:**

Através do e-mail ([suporte@pdsoftware.com.br](mailto:suporte@pdsoftware.com.br)) estes são respondidos em tempo hábil e de uso exclusivo para envio de arquivos e dúvidas para nossos técnicos.

* **Assistência remota:**

Através do TeamViewer e Skype a empresa possibilita o acesso direto ao seu computador para treinamento on-line e resolução de problemas. Para utilizar destes recursos, verificar junto a equipe de suporte uma data disponível, através de e-mail ou telefone.

* **Telefone:**

Através do telefone (24) 2223-2222 Ramal 4556, é realizado o contato direto com os nossos técnicos para esclarecimento de dúvidas.

* **Treinamento:**

Nossa equipe fica à disposição para ministrar treinamentos do sistema. Estes que deverão ser agendados com antecedência, pelo e-mail [suporte@pdsoftware.com.br](mailto:suporte@pdsoftware.com.br) ou pelo telefone (24) 2223-2222, Ramal 4556.

**6.2.3. Requisitos de hardware**

**Estação:   
Configuração recomendada:** ter acesso a internet.

**Observação:** É obrigatório o uso dos sistemas operacionais com a última atualização disponível pela Microsoft instalada. Em caso de qualquer dúvida contate nosso suporte técnico para mais informações.

6.3 Layout

 Uma aparência consistente começa com a embalagem do produto e se aplica aos menus de instalação, telas iniciais, sistemas de ajuda, caixas de diálogo de GUI e assim por diante. Esta seção define as necessidades e tipos de rótulos a serem incorporados no código. Os exemplos incluem copyright e avisos de patentes, logotipos corporativos, ícones padronizados e outros elementos gráficos.