

1. Adequação Funcional (Functional Suitability)

- **Justificativa:** Nenhum outro atributo compensa um sistema que **não faz o básico**. Para PDV, falhar em funções principais significa parar as vendas.
- **Medida:** Percentual de funcionalidades implementadas versus especificadas
- **Escala:** 0% a 100%
- **Exemplo:** Cobertura funcional = $(\text{Funcionalidades implementadas} / \text{Funcionalidades especificadas}) \times 100$

2. Eficiência de Desempenho (Performance Efficiency)

- **Justificativa:** **Fila no caixa significa perda de clientes**. Performance é vital para a experiência do cliente e para manter o fluxo de vendas.
- **Medida:** Tempo médio de resposta das operações críticas
Escala: Em segundos ou milissegundos
- **Exemplo:** Resposta ≤ 2 segundos por operação

3. Confiabilidade (Reliability)

- **Justificativa:** Se o PDV sai do ar, a loja **não consegue vender**. Indisponibilidade gera perda imediata de receita.
- **Medida:** Percentual de disponibilidade do sistema
- **Escala:** 0% a 100%
- **Exemplo:** Uptime $\geq 99,9\%$

4. Segurança (Security)

- **Justificativa:** O PDV lida com dinheiro, cartões e dados sensíveis. **Falhas de segurança podem gerar prejuízos financeiros e legais**.
- **Medida:** N° de incidentes de segurança (vazamentos, fraudes, acessos indevidos)
- **Escala:** Valor absoluto (idealmente zero)
- **Exemplo:** Incidentes = 0 no último ano

5. Usabilidade (Usability)

- **Justificativa:** Operadores precisam aprender rápido e errar pouco. Um PDV complicado **retarda vendas e aumenta custos de treinamento**.
- **Medida:** Tempo médio de treinamento necessário para operadores
- **Escala:** Horas ou dias
- **Exemplo:** Treinamento ≤ 4 horas