AVALIAÇÃO #2

1-Definição do Problema-

* Existe uma perda drástica de faturamento devido a um déficit no controle de estoque e vendas da Autopeças o que vem gerando má qualidade nos serviços aos clientes.

2-Principais Stakeholders:

* Time de Pré-vendas
* Analista de TI
* Coordenador de Vendas e Atendimento
* Diretor de Operações
* Desenvolvedor
* Clientes

3-

3.1- Mapear quais são os serviços oferecidos pela Autopeças Carpiece e o que pode- se melhorar.

3.2- O Stakeholder escolhido foi o Cliente.

3.3 Perguntas ao Cliente:

1. Qual sua principal dificuldade? E Por quê?

* Atendimento
* Entrega
* Opções ineficientes de pagamento

1. Tem recebido o material comprado? Ou não tem tido transparência se existe o material antes da compra?
2. Qual seria o melhor canal de venda e de atendimento?

* Site pela Internet
* Presencialmente
* App

1. Qual forma de pagamento gostaria de incluir na compra? E por quê?
2. A criação de um App lhe traria algum beneficio? E por quê?

4-As outras 2 técnicas que seria usada para levantamento de requisitos seriam:

R: Prototipagem e Questionários.

E essas outras técnicas seriam usadas para validar informações levantadas na entrevista inicial.

5-

* O software criado sistema deverá ter a capacidade de funcionar no parque de máquinas atual da empresa que utilizam o sistema operacional Windows 7 com browser internet Explorer 9.0(organizacional-operacional)
* Cada funcionalidade não poderá ser executada com tempo superior a 2 segundos por transação.(Produto-eficiência-usabilidade)
* Em todas as janelas do sistema é necessário mostrar a logo da CarPieces.(Organizacional-
* operacional)

6-

* O passo inicial para a implantação do sistema é criar a base de produtos.
* Necessário cadastrar para cada produto: O código, o código de barras, o nome, a descrição, categoria do produto, a marca, e a quantidade atual.
* O sistema deverá ser web com a possibilidade de se implantar um web commercenas versões futuras.

7-