



Universidade de Brasília - UnB  
Faculdade UnB Gama - FGA  
Requisitos de Software - 201308

## **Relatório de Projeto - T2**

**Grupo: 7**

**Bruno Contessotto Bragança Pinheiro**

**Eduardo Henrique Fonseca Moreira**

**Omar Faria dos Santos Junior**

**Ricardo Lupiano Andrade**

**Orientador:**

**George Marsicano Corrêa, MSc.**

**Brasília, DF**  
**Junho de 2015**



---

Bruno Contessotto Bragança Pinheiro - 09/0107853

Eduardo Henrique Fonseca Moreira - 13/0008371

Omar Faria dos Santos Junior - 13/0015920

Ricardo Lupiano Andrade - 13/0016969

## **Relatório de Projeto - T2**

Trabalho referente ao relatório de projeto da segunda entrega da matéria de Engenharia de Requisitos - 201308 do curso de Engenharia de *Software* da Universidade de Brasília - UnB

Universidade de Brasília - UnB

Faculdade UnB Gama - FGA

Professor Orientador: George Marsicano Corrêa, MSc.

Brasília, DF  
Junho de 2015

---

# Sumário

<b>1</b>	<b>Cronograma</b>	<b>6</b>
<b>2</b>	<b>Introducao</b>	<b>7</b>
<b>3</b>	<b>Contexto de Negócio</b>	<b>8</b>
3.1	Descrição do Processo de Negócio Atual ( <i>As-Is</i> ). . . . .	8
3.2	Descrição do Processo de Negócio Futuro( <i>TO-BE</i> ). . . . .	9
<b>4</b>	<b>Problemas</b>	<b>10</b>
<b>5</b>	<b>Definições de Requisitos Ágeis</b>	<b>11</b>
5.1	Levantamento de Requisitos . . . . .	11
5.1.1	Nível de Portfólio . . . . .	11
5.1.2	Nível de Programa . . . . .	11
5.1.3	Nível de Time . . . . .	12
<b>6</b>	<b>Contexto</b>	<b>15</b>
<b>7</b>	<b>Contexto</b>	<b>16</b>
<b>8</b>	<b>Contexto</b>	<b>17</b>
<b>9</b>	<b>Técnicas de Elicitação</b>	<b>18</b>
<b>10</b>	<b>Contexto</b>	<b>19</b>
<b>11</b>	<b>Contexto</b>	<b>20</b>
<b>12</b>	<b>Contexto</b>	<b>21</b>

---

## Lista de Tabelas

---

## Lista de Figuras

# 1 Cronograma

*(Espaço reservado para a elaboração do cronograma)*

## 2 Introducao

*(Espaço reservado para a elaboração da Introducao)*

### 3 Contexto de Negócio

A ESN é uma micro-empresa que atua na área de *e-commerce* para pequenas empresas. Para apresentar destaque sobre os concorrentes, a ESN implementa técnicas de SEO, técnica que facilita o aparecimento de novos sites em motores de busca. Também é fornecida consultoria de publicidade aos clientes.

A empresa se organiza em três áreas:

- Grupo de Desenvolvimento;
- Grupo de *Marketing*;
- Grupo de Atendimento ao Cliente;

Ao ser contratada, a ESN fornece um site simples e padronizado ao cliente. Tendo acesso apenas ao painel de administração, o cliente tem a possibilidade de realizar ações como inserir e editar categorias, programações, acessar relatórios e gerenciar pedidos. Também é dada a opção ao cliente de customizar o layout através de templates.

A empresa ESN encontra-se com problemas na área referente à Pesquisa de Mercado da empresa. Existe uma dependência entre atividades que tem demandado muito tempo e dificultado o segmento processo. Além dessa dependência há a lentidão na realização da pesquisa já que a mesma é manual, ou seja, pessoas vão de porta em porta para realizar a pesquisa.

#### 3.1 Descrição do Processo de Negócio Atual (*As-Is*).

O processo de Planejamento de *Marketing*, trabalho que possui maior relevância a ESN, foi modelado com base nas atuais circunstâncias e atividades da empresa. O mesmo apresenta quatro sub-processos que são: Pesquisa de Mercado; Definição de Público-Alvo; Posicionamento do Produto; e, *Marketing Mix*.

A seguir estão contemplados os Planejamento de *Marketing* desenvolvido atualmente pela empresa e o sub-processo de Pesquisa de Mercado o qual está.

<Imagem aqui>

O processo de criação do Roteiro de Pesquisa é atualmente realizado de maneira lenta, pois uma atividade só pode ter início após a finalização por completo da atividade anterior. Um exemplo disso é que atualmente, o processo de validação do Roteiro de Pesquisa só é iniciado depois que o mesmo é concluído.

<2 imagens aqui>



### 3.2 Descrição do Processo de Negócio Futuro(*TO-BE*).

O processo a seguir foi identificado a partir de um primeiro contato com o cliente em uma atividade de elicitação de requisitos e representa o processo alterado que será contemplado na aplicação a ser desenvolvida.

Quatro papéis interagem com o processo de Pesquisa de Mercado, são eles: Equipe de Marketing, Equipe de Desenvolvimento de Software, Especialista de Mercado e Clientes Voluntários. O processo é iniciado quando ao surgir uma Necessidade de Pesquisa de Mercado a Equipe de Marketing define a espécie de Produto para a Pesquisa. Em seguida, três atividades são realizadas paralelamente.

O Especialista de Mercado classifica possíveis consumidores, a Equipe de Desenvolvimento de Software cria um protótipo para espécie de produto e a Equipe de Marketing valida o protótipo.

Na próxima etapa do processo outras duas atividades são paralelizadas, o Especialista de Mercado é responsável por desenvolver o Roteiro de Pesquisa e a Equipe de Marketing por validá-lo. O Roteiro de Pesquisa é composto por diversos tópicos. Ao passo que o Especialista de Mercado vai criando cada tópico, os mesmos já chegam para a Equipe de Marketing para que a mesma possa validá-los. Dessa forma, o processo é agilizado.

Após validado o Roteiro de Pesquisa, passa-se para a etapa de resposta de Pesquisa de Mercado realizada por Clientes Voluntários e gerenciada pela Equipe de Marketing. Caso as informações geradas pela Pesquisa de Mercado sejam satisfatórias o processo é finalizado, senão retorna-se para o início e é definida a Espécie de Produto para Pesquisa novamente.

<Imagem>

## 4 Problemas

Os problemas foram identificados na área de Pesquisa de Mercado da empresa, a partir da análise de que este processo demanda uma carga horária muito mais alta do que outras atividades da organização.

Muitas tarefas da pesquisa de mercado da ESN são iniciadas apenas quando outra tarefa seja completamente finalizada, causando uma demora na realização do processo. Outro fator que contribui para uma duração maior da pesquisa de mercado é a realização manual das atividades, podendo ser solucionada com a automatização das tarefas.

<tabela de framework de problema>

## 5 Definições de Requisitos Ágeis

### 5.1 Levantamento de Requisitos

#### 5.1.1 Nível de Portfólio

De acordo com o SAFe, a visão de portfólio é responsável pelo alinhamento da estratégia de negócios da organização e intenções de investimento. Nela consta os temas de investimentos, os épicos de negócio e de arquitetura (LEFFINGWELL, 2010).

- Tema de Investimento:
  - TI: Pesquisa de Mercado  
Referência: Processo TO-BE, Problemas.
- Épicos:
  - E-1: Roteiro de Pesquisa  
Referência: Tema de Investimento.
  - E-2: Aplicação de QP  
Referência: Tema de Investimento.
  - E-3: Controle de Usuários  
Referência: Tema de Investimento.

#### 5.1.2 Nível de Programa

O nível de programa é responsável pelo gerenciamento das releases e dos recursos, identificação e priorização das features, visando entrega contínua de valor para o cliente. (LEFFINGWELL, 2010).

- Features:
  - FEAT-1.1: Manutenção de DRP.  
Referência: E-1.
  - FEAT-1.2: Manutenção de PRP.  
Referência: E-1.
  - FEAT-1.3: Validação de PRP.  
Referência: E-1.
  - FEAT-1.4: Manutenção de QP.  
Referência: E-1.

- FEAT-2.5: Resposta de QP.  
Referência: E-2.
- FEAT-2.6: Geração de Relatório Semântico.  
Referência: E-2.
- FEAT-2.7: Geração de Relatório Estatístico.  
Referência: E-2.
- FEAT-3.8: Manutenção de Usuários.  
Referência: E-3.

### 5.1.3 Nível de Time

No nível de time, as equipes são organizadas de acordo com suas competências e habilidades para atender às demandas do projeto. Ocorrerá a definição das histórias de usuários, tarefas e serão realizadas iterações para a entrega de software. (LEFFINGWELL, 2010).

- Histórias de Usuário:

- US-1.1.1: Eu, como especialista de marketing, desejo criar uma DRP para o especialista de mercado desenvolver a PRP.  
Critérios de Aceitação:
  1. Deverá possuir o campo "nome";
  2. Deverá possuir o campo "Descrição".
 Referência: E-1, FEAT-1.1.
- US-1.1.2: Eu, como especialista de marketing, desejo atribuir uma DRP à um especialista de mercado para que ele possa visualizar a DRP.  
Critérios de Aceitação:
  1. Deverá ser possível visualizar uma lista de especialistas de mercado disponíveis;
  2. Deverá ser possível selecionar um especialista de mercado como responsável por uma demanda de roteiro de pesquisa;
  3. O sistema deverá apresentar uma mensagem caso o especialista de mercado selecionado já esteja responsável por outra demanda de roteiro de pesquisa.
 Referência: E-1, FEAT-1.1.
- US-1.1.3: Eu, como especialista de marketing, desejo alterar uma DRP para poder atualizar suas informações.  
Critérios de Aceitação:

1. Deverá ser possível cancelar a DRP;
2. O sistema deverá apresentar uma mensagem de confirmação de cancelamento da DRP;
3. Deverá ser possível alterar o nome e a descrição da DRP;
4. Deverá ser possível alterar o responsável pela DRP através de uma lista de Especialistas de mercado disponíveis;
5. O sistema deverá apresentar uma mensagem de confirmação de alteração do responsável pela DRP.

Referência: E-1, FEAT-1.1.

- US-1.1.4: Eu, como especialista de marketing, desejo importar arquivos do projeto para que a DRP contenha informações do projeto.

Critérios de Aceitação:

1. O sistema deverá apresentar a opção de adicionar arquivos durante a criação e alteração de uma DRP;
2. Deverá ser possível importar arquivos do tipo: Imagem(JPEG, PNG), documentos (.docx, .pdf, .xls) e arquivos (.zip, .rar);
3. Caso um dos arquivos seja uma imagem, deve-se criar uma galeria de imagem para visualização;
4. Caso um dos arquivos seja documento, o mesmo deve estar disponível para download.
5. Os itens só poderão ser modificados se exigida a devida correção;
6. Caso o arquivo seja do tipo .zip ou .rar, deve-se descompactá-lo para que o acesso ao conteúdo seja possível.

Referência: E-1, FEAT-1.1.

- US-1.2.5: Eu, como especialista de mercado, desejo manter os tópicos da PRP para construir uma PRP.

Critérios de Aceitação:

1. Deverá possuir os campos: Descrição, categoria, observação e referências;
2. Ao deletar um tópico, deve-se pedir confirmação ao usuário;
3. Não pode-se alterar nem deletar tópicos aprovados.

Referência: E-1, FEAT-1.2.

- US-1.2.6: Eu, como especialista de mercado, desejo referenciar tópicos para criar uma relação entre eles.

Critérios de Aceitação:

1. Durante a criação ou alteração de um tópico deve-se poder visualizar uma lista de tópicos da mesma categoria;

2. Deve-se poder selecionar um ou mais tópicos da lista para referenciá-los entre si.

Referência: E-1, FEAT-1.2.

- US-1.2.7: Eu, como especialista de mercado, desejo submeter o tópico da PRP para solicitar a aprovação do tópico da PRP.

Critérios de Aceitação:

1. Para poder submeter um tópico deve ser preenchido ao menos o descrição e categoria;
2. Deve-se ter um aviso de confirmação;
3. Deve-se congelar um tópico que já foi enviado;
4. Ser possível visualizar o status do tópicos.

Referência: E-1, FEAT-1.2.

- US-1.3.8: Eu, como especialista de marketing, desejo aprovar o tópico submetido da PRP para consolidar o RP.

Critérios de Aceitação:

1. Deve ser possível visualizar os tópicos submetidos;
2. Deve ser possível escolher entre as opções de aprovar e reprovar um tópico de PRP;
3. Ao se aprovar todos os tópicos deve-se mostrar um aviso ao usuário mostrando que o RP foi consolidado;
4. Ao reprovar um tópico deve-se mostrar uma mensagem de confirmação ao usuário;
5. Tópicos reprovados devem deixar de serem visualizados pelo EMA;
6. Deve-se exigir um comentário de justificativa ao reprovar um tópico.

Referência: E-1, FEAT-1.2.

## 6 Contexto

*(Espaço reservado para a elaboração do cronograma)*

## 7 Contexto

*(Espaço reservado para a elaboração do cronograma)*



## 8 Contexto

*(Espaço reservado para a elaboração do cronograma)*

## 9 Técnicas de Elicitação

*(Espaço reservado para a elaboração das técnicas de elicitação)*

## 10 Contexto

*(Espaço reservado para a elaboração do cronograma)*

## 11 Contexto

*(Espaço reservado para a elaboração do cronograma)*

## 12 Contexto

*(Espaço reservado para a elaboração do cronograma)*