

Modelo  
Especificação dos Requisitos do Software  
Sistema de Teste LaTeX

Rui Henrique Leite de Oliveira  
FAETERJ

Rio de Janeiro - RJ  
3 de Março de 2016

Lista de Figuras

1	UML Logo . . . . .	3
2	HTML5 Logo . . . . .	3

# Sumário

<b>1</b>	<b>Introdução</b>	<b>3</b>
1.1	Objetivos deste documento . . . . .	3
1.2	Escopo do produto . . . . .	3
1.2.1	Nome do produto e de seus componentes principais . . . . .	3
1.2.2	Missão do produto . . . . .	3
1.2.3	Limites do produto . . . . .	3
1.2.4	Benefícios do produto . . . . .	4

# 1 Introdução

## 1.1 Objetivos deste documento

Descrever e especificar as necessidades levantadas pelo autor que devem ser atendidas pelo produto Sistema de Teste LaTeX, bem como definir para os desenvolvedores o produto a ser feito.

Figura 1: UML Logo



Público-alvo: cliente, usuários e desenvolvedores do projeto Taskando.

## 1.2 Escopo do produto

### 1.2.1 Nome do produto e de seus componentes principais

Sistema de Teste LaTeX (Componente único).

### 1.2.2 Missão do produto

Apoio informatizado na pesquisa à ser realizada, fornecendo relatórios dos resultados obtidos.

Figura 2: HTML5 Logo



### 1.2.3 Limites do produto

1. O Sistema de Teste LaTeX terá interações somente via terminal ou interface gráfica desktop.
2. O Sistema de Teste LaTeX não terá suporte à funcionalidades online.
3. O Sistema de Teste LaTeX não persistirá informações utilizando SGBDs.
4. O Sistema de Teste LaTeX não terá ajuda on-line.

Tabela 1: Benefícios do produto

Número de ordem	Benefício
1	Diminuição de erros na venda de mercadorias.
2	Qualidade na emissão da nota fiscal e ticket de venda, em relação à emissão manual.
3	Identificação de distorções entre o vendido e o estoque.

#### 1.2.4 Benefícios do produto

1. Diminuição de erros na venda de mercadorias.
2. Qualidade na emissão da nota fiscal e ticket de venda, em relação à emissão manual.
3. Identificação de distorções entre o vendido e o estoque.
4. Agilidade na compra de mercadorias.
5. Identificação de produtos mais e menos vendidos.
6. Diminuição do custo de estocagem.
7. Economia de mão-de-obra.
8. Conhecimento do mercado de fornecedores.
9. Indicação de promoções.