Histórico - Revisão

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Versão** | **Descrição** | **Autor(es)** |
| 15/03/2024 | 1 | Regras de negócio identificadas no levantamento de requisitos – 1ª investigação. | João Pedro de Souza Letro |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Nome da Regra de Negócio:Cadastro de Produtos. | **Código**:  RN01 |
| Descrição: Todos os produtos devem ser cadastrados com informações detalhadas, como descrição, preço, disponibilidade em estoque, especificações técnicas e imagens de alta qualidade. | |
| Caso de Uso/Origem: UC09 | |

|  |  |
| --- | --- |
| Nome da Regra de Negócio: Gestão de Estoque | **Código**:  RN02 |
| Descrição: O sistema deve manter um controle preciso do estoque, atualizando automaticamente as quantidades disponíveis conforme as vendas são feitas e notificando os administradores quando os níveis de estoque estiverem abaixo do limite estipulado. | |
| Caso de Uso/Origem: UC11 | |

|  |  |
| --- | --- |
| Nome da Regra de Negócio: Preços e Promoções | **Código**:  RN03 |
| Descrição: Os preços dos produtos devem ser competitivos e atualizados regularmente. Além disso, a loja deve oferecer promoções sazonais, descontos especiais e ofertas de pacotes para atrair clientes.  - O lucro dos produtos deve ser maior que 20%.  - O preço dos produtos nunca deve ultrapassar de 5% de acréscimo das lojas competidoras.  - O desconto de produtos nunca pode ultrapassar o preço de compra do produto no mercado atual. | |
| Caso de Uso/Origem: UC05 | |

|  |  |
| --- | --- |
| Nome da Regra de Negócio: Processo de Compra Seguro | **Código**:  RN04 |
| Descrição: O Processo de compra deve ser seguro e protegido, com a integração de métodos de pagamento confiáveis e conformidade com os padrões de segurança de dados, como o PCI DSS. | |
| Caso de Uso/Origem: UC06 | |

|  |  |
| --- | --- |
| Nome da Regra de Negócio: Entrega e Logística | **Código**:  RN05 |
| Descrição: Deve haver opções de entrega flexíveis, incluindo entrega expressa, entrega programada e retirada em loja. Além disso, o sistema deve permitir o rastreamento de envios para que os clientes possam monitorar o status de suas encomendas. | |
| Caso de Uso/Origem: UC06 | |

|  |  |
| --- | --- |
| Nome da Regra de Negócio: Atendimento ao Cliente | **Código**:  RN06 |
| A loja deve oferecer suporte ao cliente eficiente e responsivo, incluindo canais de comunicação como chat, e-mail e telefone. Os clientes devem ter acesso a informações claras sobre políticas de devolução, garantias de produtos e procedimentos de suporte. | |
| Caso de Uso/Origem: UC04 | |

|  |  |
| --- | --- |
| Nome da Regra de Negócio: Avaliações e Comentários | **Código**:  RN07 |
| Descrição: Deve haver um sistema de avaliações e comentários onde os clientes possam compartilhar suas experiências de compra e fornecer feedback sobre os produtos e serviços da loja. | |
| Caso de Uso/Origem: UC06 | |

|  |  |
| --- | --- |
| Nome da Regra de Negócio: Personalização e Recomendações | **Código**:  RN08 |
| Descrição: O sistema tem de ser capaz de fornecer recomendações de produtos personalizadas com base no histórico de compras, acessos e preferências dos clientes, a fim de aumentar as vendas adicionais e a satisfação do cliente. | |
| Caso de Uso/Origem: UC05 | |

|  |  |
| --- | --- |
| Nome da Regra de Negócio: Marketing e Promoção | **Código**:  RN09 |
| Descrição: A loja deve investir em estratégias de marketing digital, como publicidade online, marketing de conteúdo e campanhas de mídia social, para atrair novos clientes e manter os clientes existentes engajados. | |
| Caso de Uso/Origem: UC06 | |

|  |  |
| --- | --- |
| Nome da Regra de Negócio: Gestão de Contas de Usuário | **Código**:  RN10 |
| Descrição: Os clientes devem ter a capacidade de criar contas pessoais, gerenciar informações de perfil, visualizar histórico de pedidos e salvar itens favoritos para uma experiência de compra mais agradável. | |
| Caso de Uso/Origem: UC01 | |

|  |  |
| --- | --- |
| Nome da Regra de Negócio: Compatibilidade de Produtos | **Código**:  RN11 |
| Descrição: O site deve fornecer informações detalhadas sobre a compatibilidade dos produtos, especialmente para componentes de hardware, garantindo que os clientes possam fazer compras com confiança, sabendo que os produtos funcionarão em seus sistemas. | |
| Caso de Uso/Origem: UC07 | |

|  |  |
| --- | --- |
| Nome da Regra de Negócio: Atualização de estoque em tempo real | **Código**:  RN12 |
| Descrição: O sistema deve ser capaz de atualizar o estoque em tempo real, garantindo que os clientes vejam informações precisas sobre a disponibilidade de produtos no momento da compra. | |
| Caso de Uso/Origem: UC05 | |

|  |  |
| --- | --- |
| Nome da Regra de Negócio: Programa de fidelidade e recompensas | **Código**:  RN13 |
| Descrição: A loja deve oferecer, como produto, um programa de fidelidade ou recompensas para incentivar a repetição de compras e a lealdade dos clientes. Isso pode, mas não se limita a, incluir: descontos exclusivos, frete especial, pontos de recompensa ou ofertas especiais para clientes fiéis. | |
| Caso de Uso/Origem: UC05 | |

|  |  |
| --- | --- |
| Nome da Regra de Negócio: Acesso a Recursos Educativos | **Código**:  RN14 |
| Descrição: A loja deve oferecer recursos didáticos, como guias de compra, tutoriais de instalação e vídeos de demonstração, para ajudar os clientes a tomar decisões informadas sobre produtos, engajar os clientes com conteúdo descontraído e a usar efetivamente seus novos equipamentos. | |
| Caso de Uso/Origem: UC07 | |

|  |  |
| --- | --- |
| Nome da Regra de Negócio: Análise de Dados e Métricas de Desempenho | **Código**:  RN15 |
| Descrição: A loja deve monitorar e analisar métricas de desempenho, como taxa de conversão, taxa de retorno, tempo médio de compra e satisfação do cliente, para identificar áreas de melhoria e otimizar a experiência do usuário. | |
| Caso de Uso/Origem: UC06 | |