# ESCOPO – ESCOLA SENAI DE INFORMÁTICA

1. **Nome do Projeto:**

Prosaut (O domínio já está comprado: prosaut.com)

1. **Proprietário do Projeto:**

KLAUS EMPREENDIMENTOS LTDA

1. **Propósito (qual a intenção deste projeto? Porque estamos fazendo esse projeto? O que nosso usuário deseja, esse projeto vale a pena porque ansiamos chegar a…..)**

**Da intenção:** Criar um novo produto comercial voltado à automação de vendas que será vendido pela empresa;

**Do objetivo do produto:** Automatizar processos comerciais que vão desde a prospecção de clientes (busca automatizada para mailing), agendamento de apresentações presenciais e à distância, gerenciamento de tarefas comerciais até métricas de ganhos de contratos.

**Do resultado:** O usuário ter agilidade de forma organizada para realizar processos de prospecção montado a jornada de vendas;

1. **Quais os requisitos mínimos (MVP) para este projeto que você espera que seja entregue?**

**Requisitos da Plataforma (Web, mobile, desktop, etc.)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Requisito** | **FAZ PARTE DO MVP?** |
| Acesso do sistema | **SIM** |
| Alterar o status da agenda | **SIM** |
| Encerrar agenda | **SIM** |
| Busca de jornadas ativas/encerradas | **SIM** |
| Busca de jornadas por vendedor | **SIM** |
| Deixar preparado para a troca de idioma | **SIM** |
| Deixar preparado para a criação de diversos perfis de usuário | **SIM** |
| Mudar o status do agendamento | **SIM** |
| Acesso do sistema através de rede social | **NÃO** |

**Requisitos Web**

|  |  |
| --- | --- |
| **Requisito** | **FAZ PARTE DO MVP?** |
| Cadastro de negócio (CRUD) | **NÃO** |
| Cadastro de usuário (CRUD) | **SIM** |
| Cadastro de administrador (CRUD) | **SIM** |
| Cadastro de vendedores (CRUD) | **SIM** |
| Cadastro de contato (CRUD) | **SIM** |
| Cadastro de jornada (CRUD) | **SIM** |
| Cadastro de agenda (CRUD) | **SIM** |
| Encerrar jornadas | **SIM** |
| Análise de região | **NÃO** |
| Sistema de filtro de vendas | **NÃO** |
| Relatórios de clientes ganhos por região | **NÃO** |
| Relatórios de agendas por vendedor | **NÃO** |
| Exportar dados de contato pra Excel | **NÃO** |
| Importar dados de contato de CSV | **NÃO** |

**Requisitos Mobile**

|  |  |
| --- | --- |
| **Requisito** | **FAZ PARTE DO MVP?** |
| Sistema de rotas do agendamento | **NÃO** |
| Sistema de notificações de agendamentos | **NÃO** |

1. **Descrição dos Requisitos**

O que está em **verde** faz parte do MVP. O que está em **vermelho** não faz parte do MVP

**Requisitos Globais da Plataforma:**

1. **Acesso do sistema:**

Deve ser possível realizar o login do sistema através dos perfis de usuário, estes definidos por:

1. Empresa (conta de administrador);
2. Vendedor;

Ou, ser acessado pelo administrador do sistema (que realiza funcionalidades para manutenção do próprio sistema)

1. **Alterar o status da Agenda:**

Deve ser possível alterar o status das agendas para:

1. Aberto;
2. Em Teste;
3. Em Negociação;
4. Desmarcado – Deve **encerrar a agenda**;
5. Perdido – Deve **encerrar a agenda**;
6. Ganho – Deve **encerrar a agenda**;
7. **Busca de Jornadas ativas/encerradas**

Listagem de jornadas que estão classificadas como ativas ou encerradas no sistema

1. **Busca de jornadas por vendedor**

Busca as jornadas que um determinado vendedor está participando

**OBSERVAÇÃO**: Deve ser possível visualizar o período em que a jornada está ativa para o vendedor. Para isso, deve-se calcular o tempo de todas as agendas da seguinte maneira: Mostrando a data inicial da mais recente até a data de encerramento da mais tardia.

1. **Encerrar jornada**

Deve ser possível encerrar a jornada. Deve ser aplicada a data de encerramento desta. Não deverá ser possível encerrar uma jornada em uma data menor que a data da última agenda dela, caso esta agenda, não esteja encerrada.

1. **Deixar preparado para troca de idioma**

Deve ser possível realizar a troca de idioma dos textos de toda a plataforma.

1. **Deixar preparado para diversos perfis de usuário no sistema**

A plataforma deve ser preparada para receber diversos perfis de usuário em sua arquitetura de sistema.

1. **Acesso do sistema através de rede social**

No sistema deverá ser possível realizar login utilizando as seguintes redes sociais:

* Facebook
* LinkedIn;
* Google;

**Requisitos Web da Plataforma:**

1. **Cadastro de negócio (CRUD):**

Um usuário do tipo empresa poderá cadastrar seus negócios. Este recurso será utilizado para agrupar agendas e jornadas em negócios específicos da empresa.

1. **Cadastro de usuário (CRUD)**

No sistema deve ser possível realizar o cadastro do usuário do sistema.

* E-mail;
* Telefone;
* Nome da empresa;
* Nome do responsável;

Ao realizar o cadastro do cliente, ele deverá receber um e-mail de confirmação da conta. Ao clicar no link ele terá sua conta ativa ao definir uma senha

1. **Cadastro de administrador (CRUD)**

No sistema deverá ser possível cadastrar administradores do sistema

* Nome;
* Email;
* Telefone;
* Ao realizar o cadastro do cliente, ele deverá receber um e-mail de confirmação da conta. Ao clicar no link ele terá sua conta ativa ao definir uma senha;

1. **Cadastro de vendedores (CRUD):**

Deverá ser possível cadastrar vendedores com os seguintes dados:

* Nome;
* E-mail;
* Endereço de trabalho
* Negócio – Somente se o projeto incluir o item: **Cadastro de negócio (CRUD)**;

Ao cadastrar o vendedor, ele deverá receber um e-mail para definir sua senha de acesso à plataforma

1. **Cadastro de contato (CRUD)**

No sistema deverá ser possível cadastrar um contato:

* Nome da empresa;
* Nome do responsável (se possível, nem sempre aparece nos resultados de busca);
* E-mail (se possível);
* Telefone;
* Endereço (se possível);

1. **Cadastro de jornada (CRUD)**

Deverá ser possível realizar o cadastro de jornada que baseia-se nos seguintes aspectos:

* Exibir um mapa para o usuário (do Google, bing, etc.);
* O usuário deve selecionar no mapa qual região/raio de quilometragem será realizada uma jornada de prospecção de vendas;
* O usuário deve informar em um campo o nicho de mercado que ele procura (açougue, contabilidade, advocacia, etc.);
* Deve ser coletados da internet uma lista de **contatos** que pertencem à região selecionada contendo:
  + Nome da empresa;
  + Nome do responsável (se possível, nem sempre aparece nos resultados de busca);
  + E-mail (se possível);
  + Telefone;
  + Endereço (se possível);
* Todos estes dados devem ser gravados junto à jornada. Os contatos obtidos na pesquisa devem ser salvos como um **contato**
* O usuário deve definir o nome da jornada;
* O usuário **pode** definir uma data de início e fim da jornada;

1. **Cadastro de agenda (CRUD)**

Deverá ser possível cadastrar uma agenda de venda com um cliente. Nisso deverá:

* Selecionar o contato para a agendar;
* Marcar o local da agenda (usar endereço do contato como referência inicial);
* Definir data e horário de início da agenda;
* Selecionar a **Jornada** que a agenda pertence (caso pertença a uma jornada);

1. **Encerrar Jornada**

A jornada pode ser marcada como encerrada. A jornada será considerada como encerrada quando:

* Todas as suas agendas forem encerradas;
* Marcada manualmente pelo usuário;

Uma jornada só pode ser encerrada quando todas suas agendas estiverem encerradas;

1. **Análise de região**

Deverá ser possível analisar dados de nichos de mercado selecionado uma região, ou raio no mapa. Os dados que devem ser exibidos são:

* Quantidade de negócios por região;
* Vendedores ativos na região em determinado período de tempo (determinado pelo usuário uma data de início e fim);
* Quais regiões já tiveram jornadas realizadas

1. **Relatórios de clientes status por região**

* Relatório de quantidade de status de clientes por região;
* Relatório de quantidade de clientes por região;

1. **Relatórios de agendas por vendedor**

* Relatório de agendas realizadas por vendedor (e classificando por seus status);

1. **Exportar dados de contato para Excel**

Na busca de contatos, criar algoritmo para exportação em excel

1. **Importar dados de contato de CSV**

Realizar cadastro de contatos baseando-se em uma lista de CSV determinado pelo usuário.

**Requisitos Mobile da Plataforma:**

1. **Sistema de rotas do agendamento**

Criar rotas de mapa para os vendedores onde elas possam calcular o tempo entre uma agenda e outra.

1. **Sistema de notificações de agendamento**

Criar um sistema que notifica o vendedor das novas agendas que serão realizadas por ele

1. **Qual é a entrega (s) final do projeto? ( ex. Site, ecommerce plataformas, aplicativo, serviço…)**

Plataforma composta por solução web e mobile.

1. **Time (quem são os membros do time? Nome da pessoa da empresa que fará a mentoria do projeto – disponibilidade para reuniões. (mínimo dois contatos)**

Felipe Pereira de Oliveira – Co-Fundador e CTO – Telefone para contato: (11) 94905-4443

Guilherme De Souza Duarte – Co-Fundador e CIO

Pedro Luiz Leite da Silva Filho – Gerente de Prospecção

1. **StakeHolders ( quem tem interesse no sucesso deste projeto? E de que maneira estas pessoas estarão envolvidas no projeto?**

* Klaus Empreendimentos – Solicitante do projeto;
* SENAI de Informática – Gerente do projeto final;
* Alunos do grupo – Os executores do projeto (possivelmente contratados após término deste);
* Clientes:
  + Startups de tecnologia – Utilizar a plataforma como modelo comercial;
  + Empresas de prospecção ativa – Ter uma ferramenta para auxiliar em suas atividades;
  + Empresas com fins comerciais que utilizam reuniões com cliente como o/um fator de venda – Gestão interna de vendas;

1. **Na escola nós trabalhamos com:** 
   1. Design: Illustrator, Photoshop, Adobe XD
   2. Front: HTML, CSS, JavaScript, React, Axios
   3. Back: C#, .NET Core, WebAPI, MVC, Entity Framework, LINQ
   4. BD: SQL Server, MongoDB
   5. Ferramentas: Trello, GitHub, VSTS (possível), draw.io
   6. Mobile: React Native

Curso técnico de Redes de Computadores:

1. Operational System: base de operação e suporte Windows e Linux;
2. Maintenance: identificação, montagem e manutenção de microcomputadores;
3. Physical/Infrastructure: instalação de infraestrutura metálica (cabeamento); LAN/WAN/Wireless; padrões e normas de identificação, cabeamento e aterramento; certificação de cabeamento metálico e óptico; montagem e manutenção de equipamentos ópticos e metálicos; básico de Infraestrutura de Data Center; subsistemas de cabeamento estruturado; desenho técnico em CAD; planejamento de projeto;
4. Switching: CDP; STP; Link Agreggation; VLAN; VTP; Trunk
5. Routing: endereçamento IPv4 e IPv6; VLSM; CIDR; InterVLAN; protocolos de roteamento estático e dinâmico;
6. Local Services: virtualização; DHCP; Domain Controller; Active Directory e Políticas de Grupo; Servidores de Arquivos, Backup, Cota e Impressora; VoIP
7. Internet Services: acesso remoto; DNS, WEB, FTP, EMAIL;
8. Cloud Services: plataforma Azure e versionadores;
9. Monitoring: SNMP; Nagios; Cacti; Zabbix;
10. Security: noções de segurança em redes; Controles de acesso; VPN; Firewalls com base em IPTables, PFSense e appliances;

Caso seu projeto necessite de outras tecnologias especifique:

* Microsoft Azure;
* Google API (Google Places, Google Matrix, Google Maps);