

# Plataforma Integrada para Gestão Administrativa, Comercial e Operacional – Newe

Equipe Chronos

## Backlog da Sprint com Critérios de Aceitação:

Rank	Prioridade	User Story	Estimativa (Planning Poker)	Sprint	Critérios de Aceitação
3	ALTA	Como um vendedor, eu quero registrar o cadastro completo de clientes (nome, endereço, atividade, segmento, contatos, departamento) para centralizar as informações do contato.	5	2	CA1: O vendedor deve inserir todos os dados obrigatórios (nome, endereço, atividade, segmento, contatos, departamento). CA2: O sistema deve validar campos obrigatórios antes de salvar. CA3: O cliente cadastrado deve ser listado para consulta. CA4: Não deve ser permitido cadastro duplicado com mesmo CNPJ ou e-mail principal.
4	ALTA	Como um vendedor, eu quero registrar o histórico completo de interações com os clientes (data, forma de contato, relatório detalhado) para acompanhar o relacionamento.	4	2	CA1: O vendedor deve poder registrar cada interação (data, forma de contato, relatório). CA2: O sistema deve armazenar e exibir as interações em ordem cronológica. CA3: Cada interação deve estar vinculada a um cliente específico.
5	ALTA	Como um gerente, eu quero gerar relatórios e gráficos quantitativos sobre interações, vendas, e clientes (por cidade, segmento), com filtros de período (dia, mês, ano), para tomar decisões	6	2	CA1: O gerente deve poder gerar relatórios sobre interações, vendas e clientes. CA2: Os relatórios devem permitir filtros por cidade, segmento e período (dia/mês/ano).

		baseadas em dados.			CA3: O sistema deve exibir gráficos quantitativos baseados nos relatórios. CA4: Deve ser possível exportar relatórios em PDF e/ou Excel.
12	MÉDIA	Como um gerente de vendas, eu quero visualizar e classificar os clientes em um funil de vendas (Prospects, Inicial, Potencial, Manutenção, Em Negociação, Follow Up) para gerenciar o processo comercial.	2	2	CA1: O gerente deve visualizar todos os clientes em etapas do funil: Prospects, Inicial, Potencial, Manutenção, Em Negociação, Follow Up. CA2: Deve ser possível classificar e mover clientes entre as etapas. CA3: A visualização deve permitir filtros por etapa, vendedor e segmento.
13	MÉDIA	Como um vendedor, eu quero agendar tarefas e receber lembretes para próximos contatos com clientes, para não perder oportunidades de negócio.	8	2	CA1: O vendedor deve poder cadastrar tarefas vinculadas a um cliente. CA2: O sistema deve permitir definir data e hora para execução. CA3: O sistema deve enviar lembrete antes do prazo da tarefa. CA4: As tarefas devem ficar visíveis em uma lista organizada por cliente e data.

### Cenários das User Stories:

US3 - Como um vendedor, eu quero registrar o cadastro completo de clientes (nome, endereço, atividade, segmento, contatos, departamento) para centralizar as informações do contato.

Cenário 1	Cenário 2
Cadastro de novo cliente	Cliente já cadastrado
<p><b>Dado</b> que eu sou um vendedor logado na plataforma.</p> <p><b>Quando</b> eu acesso a seção de "Clientes", clico em "Novo Cliente", preencho todas as informações solicitadas no formulário (nome, endereço, segmento, etc.) e depois clico em "Salvar".</p>	<p><b>Dado</b> que eu sou um vendedor logado na plataforma.</p> <p><b>Quando</b> eu acesso a seção de "Clientes" e clico em "Novo Cliente", preencho todas as informações solicitadas no formulário (nome, endereço, segmento, etc.) com dados de um cliente já existente e clico em "Salvar".</p>

**Então** o novo cliente é adicionado à base de dados e fica visível na minha lista de clientes.

**Então** o sistema exibe uma mensagem de erro informando que "Cliente já está cadastrado!".

US4 - Como um vendedor, eu quero registrar o histórico completo de interações com os clientes (data, forma de contato, relatório detalhado) para acompanhar o relacionamento.

#### Cenário 1

##### Adicionar nova interação a um cliente

**Dado** que eu sou um vendedor e estou na página de um cliente existente.

**Quando** eu clico em "Adicionar Interação" e seleciono a data, a forma de contato (e-mail, telefone, reunião), escrevo um relatório detalhado sobre a interação e clico em "Salvar".

**Então** a nova interação é adicionada ao histórico daquele cliente, ordenada pela data mais recente.

US5 - Como um gerente, eu quero gerar relatórios e gráficos quantitativos sobre interações, vendas, e clientes (por cidade, segmento), com filtros de período (dia, mês, ano), para tomar decisões baseadas em dados.

#### Cenário 1

##### Gerar relatório de vendas por segmento

**Dado** que eu sou um gerente na área de "Relatórios".

**Quando** eu seleciono o tipo de relatório "Vendas por Segmento" e aplico um filtro de período para o "Último Trimestre", clico em "Gerar Relatório".

**Então** o sistema exibe um gráfico e uma tabela com os dados de vendas, agrupados por segmento de cliente, referentes ao período selecionado.

US12 - Como um gerente de vendas, eu quero visualizar e classificar os clientes em um funil de vendas (Prospects, Inicial, Potencial, Manutenção, Em Negociação, Follow Up) para gerenciar o processo comercial.

#### Cenário 1

##### Mover cliente no funil de vendas

**Dado** que eu sou um gerente de vendas visualizando o funil (Kanban).

**Quando** eu arrasto o card de um cliente da coluna "Potencial" para a coluna "Em Negociação".

**Então** o status do cliente é atualizado automaticamente no sistema.

US13 - Como um vendedor, eu quero agendar tarefas e receber lembretes para próximos contatos com clientes, para não perder oportunidades de negócio.

#### Cenário 1

##### Agendar e receber lembrete de uma tarefa

**Dado** que eu sou um vendedor e estou na página de um cliente.

**Quando** eu crio uma nova tarefa, como "Ligar para Follow Up", defino a data e a hora para a tarefa e salvo a tarefa.

**Então** no dia e hora agendados, eu recebo uma notificação (lembrete) sobre a tarefa.

#### Design no Canva:

[https://www.canva.com/design/DAGxdC0HqKY/B9l4Aa3dzlMcNzc57Sta6Q/edit?utm\\_content=DAGxdC0HqKY&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAGxdC0HqKY/B9l4Aa3dzlMcNzc57Sta6Q/edit?utm_content=DAGxdC0HqKY&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)