|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Documento de Visão** | | | | | |
| Nome do Projeto: DIKATA | | | | | |
| Autores: Matheus Fernandes de Oliveira, Matheus Hoske Aguiar, Samuel Almeida Pinheiro, Thyago Marques Correa, Victor Alexandre Peters Fonseca | | | | | |
| Fornecedor(es) de Requisitos | | | | | |
| Nome | | E-mail | | cargo | |
| Katia Regina Soares Peters Fonseca e Silva | | katiapetersfonseca@gmail.com | | Proprietário - Dikatita | |
| Victor Alexandre Peters Fonseca | | vapfonseca@sga.pucminas.br | | Product Owner | |
| Maria Teresinha Soares Peters | | teresinhaspeters@gmail.com | | Funcionario - DiKatita | |
| Descrição do Problema | | | | | |
| A **Dikatita** é uma loja familiar especializada na venda de porcelanas destinadas à pintura e personalização. A empresa atende principalmente artistas, artesãos e entusiastas que buscam produtos de qualidade para projetos criativos. Apesar de sua reputação no mercado local, a Dikatita enfrenta desafios significativos relacionados à gestão interna e ao processo de vendas.  Atualmente, o controle de estoque é realizado de forma manual, o que resulta em inconsistências, erros humanos e dificuldades na tomada de decisões estratégicas.  Além disso, a ausência de uma plataforma digital para exposição e comercialização dos produtos limita o alcance da loja no mercado digital, onde há uma crescente demanda por soluções práticas e acessíveis. Esses problemas prejudicam tanto a eficiência operacional quanto a experiência do cliente, impactando negativamente o crescimento da empresa. | | | | | |
| Descrição Geral da Solução (Escopo) | | | | | |
| O sistema **DIKATITA.com.br** foi desenvolvido para resolver os problemas enfrentados pela Dikatita, dividindo-se em duas partes principais: **gestão interna** e **interface de vendas**.  **Gestão Interna**   * O sistema oferece funcionalidades de CRUD (**Create, Read, Update, Delete**) para produtos no estoque, incluindo informações como nome, descrição, foto, valor, quantidade disponível, quantidades reservadas e detalhes dos clientes que reservaram os itens. * Controle de permissões para usuários administrativos e supervisores, permitindo o cadastro, edição e exclusão de usuários internos, além da definição de perfis (administrador ou supervisor). * Geração de relatórios detalhados sobre vendas mensais, especificando o número de peças vendidas por modelo, valores unitários, alterações de preço durante o mês e soma total das vendas. * Geração de catalogo digitais contendo todos os itens do estoque, incluindo imagens, descrições, quantidades disponíveis/reservadas e preços, acessíveis para administradores, supervisores e clientes finais. * Visualizar históricos de compras e filtrar por Nome, CPF ou telefone do cliente. * Realização de baixa no estoque após a finalização de um pedido, garantindo consistência nos dados. * Possibilidade de edição de pedidos por administradores ou supervisores antes da baixa no estoque, permitindo ajustes conforme necessário.   **Interface Externa**   * Disponibilização de um catálogo online de produtos, permitindo que os clientes naveguem pelo mostruário, visualizem imagens, descrições e preços, e adicionem itens ao carrinho de compras. * Validação automática da disponibilidade de produtos alterando o status de em estoque para encomendar. * Geração de pedidos quando o cliente finalizar uma compra, enviando automaticamente uma lista formatada dos itens selecionados para o WhatsApp Business da loja. * Zeragem do carrinho de compras após a geração do pedido e inclusão do pedido no banco de dados de compras.   **Cadastro de Usuários**   * Cadastro de novos usuários internos (administradores e supervisores), com atribuição de login e senha, além de opções para alterar ou excluir usuários existentes.   Essa solução visa automatizar o controle de estoque, melhorar a experiência do cliente e expandir o alcance da loja no mercado digital. | | | | | |
| Fora do Escopo | | | | | |
| Embora o sistema **DIKATA** seja robusto, algumas funcionalidades não serão implementadas nesta versão inicial:   * Integração com gateways de pagamento online (ex.: PagSeguro, Mercado Pago). * Sistema de fidelidade ou programa de pontos para clientes. * Recomendação personalizada de produtos com base no histórico de compras. * Relatórios avançados de análise de mercado ou concorrência. * Criação de perfis de cliente. | | | | | |
| Usuários | | | | | |
| 1. **Administrador:**  * Responsável pela gestão geral do sistema. * Monitora as alterações no estoque, incluindo cadastro de produtos, controle de estoque e geração de relatórios. * Realiza cadastros de usuários internos. * Realiza buscas no histórico de compras.  1. **Supervisor de Estoque:**  * Realiza ajustes e visualiza o estoque. * Realiza buscas no histórico de compras.  1. **Cliente Final:**  * Navega pelo catálogo de produtos, adiciona itens ao carrinho e interage com a loja via WhatsApp Business. | | | | | |
| Requisitos Funcionais | | | | | |
| **ID** | **Descrição do Requisito** | | **Prioridade** | | **Complexidade** |
| RF-01 | O administrador e o Supervisor devem manter o produto do estoque. | | Necessário | | Média |
| RF-02 | O Administrador deve manter os usuários supervisores e administradores. | | Necessário | | Média |
| RF-03 | O administrador deve ver o histórico de alterações do estoque. | | Desejável | | Média |
| RF-04 | O administrador deve ter acesso a balanços mensais:  Número total de venda  Detalhes de cada produto.  Informações do cliente. | | Desejável | | Alta |
| RF-05 | O sistema deve gerar para todos os atores catálogos com todos os itens do estoque:  Imagem;  Nome;  Discrição; Quantidade disponíveis;  Quantidade reservadas;  Preços. | | Opcional | | Alta |
| RF-06 | O Administrador e Supervisor devem manter o quantitativo do estoque. | | Necessário | | Média |
| RF-07 | O cliente deve informar dados antes de seguir para a compra.  Nome;  CPF;  Telefone. | | Desejável | | Média |
| RF-08 | O cliente deve adicionar produtos ao seu carrinho de compras. | | Necessário | | Baixa |
| RF-09 | O cliente deve conseguir buscar por itens no estoque. | | Necessário | | Baixa |
| RF-10 | O sistema deve gerar um pedido quando o cliente realizar uma compra e enviá-lo ao WhatsApp Business | | Necessário | | Alta |
| RF-11 | O administrador e O Supervisor devem ver o histórico de compras filtrado pelo Nome, CPF, Telefone. | | Desejável | | Baixa |
| RF-12 | O sistema deve validar a disponibilidade do produto.  Em estoque;  Encomendar. | | Necessário | | Baixa |
| RF-13 | O Administrador e o supervisor devem conseguir manter um pedido. | | Necessário | | Média |
| Requisitos Não Funcionais | | | | | |
| **ID** | **Descrição do Requisito** | | **Prioridade** | | **Complexidade** |
| RNF-01 | O sistema deve suportar até 100 usuários simultâneos sem comprometer o desempenho. | | Necessário | | Baixa |
| RNF-02 | O tempo de resposta para consultas ao estoque deve ser inferior a 2 segundos. | | Necessário | | Média |
| RFN-03 | O sistema deve garantir a segurança dos dados dos usuários conforme os termos do Trabalho de Conclusão de curso que o trabalho está participando. | | Necessário | | Alta |
| RNF-04 | A interface web deve ser responsiva e compatível com dispositivos móveis e desktops. | | Necessário | | Alta |
| RNF-05 | O sistema deve estar disponível 90% do tempo durante o horário comercial. | | Necessário | | Média |
| RNF-06 | O estoque deve ser atualizado a cada 1 minuto para o cliente. | | Desejável | | Alta |
| RNF-07 | O sistema deve salvar as informações da compra.  Nome;  CPF;  Telefone;  id do produto;  preço. | | Necessário | | Alta |
| Técnica(s) de Elicitação Utilizada(s) | | | | | |
| 1. **Entrevistas:** Conversas com o proprietário da Dikatita e supervisores para entender os problemas e necessidades do negócio. 2. **Observação Direta:** Análise do processo atual de gestão de estoque e vendas para identificar gargalos e oportunidades de melhoria. 3. **Prototipagem:** Criação de protótipos iniciais da interface web para validar as funcionalidades com os stakeholders. 4. **Brainstorming (JAD):** Sessões colaborativas com a equipe de desenvolvimento para definir soluções técnicas e priorizar requisitos. | | | | | |