Escopo do projeto

1-Justificativa do projeto

Os aplicativos da área alimentícia (iFood, Uber Eats, Rappi) estão cada vez mais populares. Cada dia mais, grande parte das pessoas tem dado uma preferência maior em comer fora de casa (restaurantes,bares e etc...), para aguentar essa demanda, os restaurantes estão investindo cada vez mais em sistemas para auxiliar e otimizar o atendimento. Acreditamos que um sistema que auxilie no ganho de tempo e no aumento de vendas possa ser a melhor opção para os restaurantes, aumentando o índice de qualidade e satisfação do cliente.

2-Finalidade do projeto

Implementar um sistema para otimizar o tempo de atendimento, melhorar a experiência do usuário e dar mais visibilidade das promoções e produtos dos restaurantes.

3-Objetivos do projeto

- Implementar um aplicativo mobile que possibilite ao cliente uma visibilidade em questão aos produtos de cada restaurante e ao dono uma lucratividade maior, tendo em vista a diminuição do tempo de espera e uma maior demanda de pedidos.
- Implementar um sistema web responsivo que possibilite ao dono do restaurante modificar o plano solicitado, alterar o menu, adicionar afins (promoções, pagamentos e produtos).
- Implementar um sistema web responsivo que possibilite o gerenciamento total dos clientes e da aplicação web dos proprietários.
- Implementar a funcionalidade de catálogo de restaurantes participantes (incluindo promoções, happy hours e etc).
- Implementar a funcionalidade de perfil.
- Implementar a funcionalidade de classificação de restaurantes.
- Implementar a funcionalidade de configurações.
- Implementar a funcionalidade de GPS para que o cliente somente consiga pedir se estiver no restaurante.
- Implementar a funcionalidade de leitura do QRCode para conexão do cliente com o menu do restaurante.
- Implementar a funcionalidade visualização de um menu, possibilitando a realização do pedido.
- Implementar a funcionalidade de pagamento por bandeira (Após cada pedido ou no final da refeição (Podendo dar opção ao restaurante)) *Ideias.

4-Descrição do produto

- O aplicativo de leitura de QRCode para restaurantes, será utilizado pelos clientes e pelos donos do estabelecimento e isso será aberto através de uma APK disponível nas lojas dos respectivos celulares (IOS,Android,Windows).
- O sistema possuirá a funcionalidade de classificação de restaurantes que será feita no momento da finalização do pedido com pontuações de 0 a 5 estrelas que serão feitas pelo cliente que recebeu o pedido.
- O sistema possuirá cadastro de clientes e de proprietários de restaurantes.
- O sistema possuirá uma activity com o perfil do cliente.
- O sistema possuirá uma activity com as configurações da conta.
- O sistema manterá os dados de cada pedido feito previamente.

 O sistema realizará o pagamento via cartões, dinheiro e outros (vale alimentação por exemplo).

5-Stakeholder do projeto

- Clientes do projeto: Usuários e os proprietários do restaurante.
- Equipe de projeto: Kleber Jacques, Rodrigo Gomes, Tiago Luca.

6-Entregas do projeto

Back-End:

API do menu do restaurante *.

API de cadastro de clientes *.

API de cadastro de restaurantes *.

- Front-End:
- Testes:

7-Estimativa de tempo e custo

- Prazo aplicativo mobile: 3 meses.
- Prazo aplicação web restaurantes: 2 meses.
- Prazo aplicação web gerencial: 1 a 2 meses.

8-Exclusões do projeto

- Fluxo de clientes (Para identificar a disponibilidade do restaurante).
- Personalização do menu do restaurante.
- Separação de plataforma.

9-Critérios de aceitação

• O aplicativo necessita estar funcional.

10-Premissas

- O proprietário necessita de uma tela para receber os pedidos tendo em vista que iremos fornecer o Thin Client (Dell) para acessar ao servidor.
- O cliente necessita de um celular com acesso a internet com pelo menos 2Gb de memória RAM e GPS.
- O cliente e o proprietário precisam aceitar os termos e condições propostas pelo contratante.

11-Restrições

• O dinheiro para a compra do Thin Client.

12-Riscos

- Mão de obra (Equipe pequena)
- Aprender uma nova linguagem de programação (Linguagem relativamente nova).
- Pouco Know how no segmento.
- Baixa verba para o início do negócio.

Observações:

• * = retirar dúvidas com o Kleber.