|  |  |
| --- | --- |
| Elementos | Descrição |
| O problema | A falta de uma plataforma de vendas online impede o crescimento da empresa, limitando-a a vendas presencias, dificultando o acesso de novos clientes a seus produtos e serviços. |
| Afeta | Proprietário por não poder explorar um novo nicho de venda, clientes atuas por obrigar a sua locomoção até a loja física e novos clientes por não poder oferecer os mesmos serviços online. |
| Devido | A falta de inovação em apresentar um novo meio de vendas mais de dinâmico faz com que a empresa perca dinheiro e fique obsoleta. |
| Os benefícios | Terá acesso a novos clientes, um novo meio de se comunicar com os mesmos, um novo tipo de serviço para apresentar aos seus clientes atuais e um aumento nos lucros da empresa devido a esse novo meio de venda. |

1. **Análise do Problema**

Falta de uma plataforma de vendas online

Exibir modelos de produtos on-line

empresa perde dinheiro

explorar um novo nicho de venda

A falta de inovação em apresentar um novo meio de vendas

Obrigar seus clientes a se locomover até a loja física

1. Diagrama de Ishikawa
2. Identificar Stakeholders e Usuários

|  |  |
| --- | --- |
| Usuários | Comentários |
| Proprietário | Contratante do sistema e também irá o operar |

|  |  |
| --- | --- |
| Outros Stakeholders | Comentários |
| ADS/SI | Equipe de desenvolvimento que também dará suporte |

1. Fronteira da Solução Sistêmica



**Web site**



Proprietário

Equipe de suporte técnico