Lista de Características

(P)rioridade X (E)sforço X (R)isco X (B)aseline

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| # | Características | (P) | (E) | (R) | (B) |
| 1 | Acompanhamento da avaliação dos clientes referente a sua compra | C | M | B | 1 |
| 2 | Analise de vendas de cada linha de produto | C | M | A | 1 |
| 3 | Avaliação dos produtos de possíveis compradores | C | M | M | 1 |
| 4 | Cadastramento do cliente no sistema | C | B | M | 1 |
| 5 | Controle de acesso | C | A | M | 1 |
| 6 | Proteção dos Dados do cliente ao se cadastrar no sistema | C | A | A | 1 |
| 7 | Divulgação de promoções e ofertas personalizadas para o perfil do cliente | I | M | A | 2 |
| 8 | Envio de recomendações de novos produtos para clientes baseado na compra anterior | I | M | A | 2 |
| 9 | Acompanhamento de registros de pedidos e entregas realizados pelo cliente | I | B | M | 3 |
| 10 | Atendimento ao cliente | I | B | B | 3 |
| 11 | Demonstração de informações sobre o produto | I | M | M | 3 |
| 12 | Registro de vendas do vendedor realizadas pelo cliente | U | A | M | 3 |

**Legenda**:

(P): Prioridade da característica definida pelo cliente.

C: Crítica (não tem sentido desenvolver esta versão do sistema sem esta característica)

I: Importante (podemos conviver sem esta característica nesta versão do sistema)

U:  Útil (esta característica pode ser útil, mas não fará falta nesta versão do sistema)

(E): Esforço da característica definido pela equipe de desenvolvimento.

A: Alto

M:  Médio

B:  Baixo

(R): Risco da característica não ser implementada dentro do prazo e custo definido pela equipe de desenvolvimento.

A: Alto

M:  Médio

B:  Baixo

(B): Baseline

1: Primeira versão do sistema (contém todas as características críticas, podendo ter algumas características importantes e úteis).

2: Segunda versão do sistema (contém todas as características Importantes, podendo ter algumas características úteis).

3: Terceira versão do sistema (contém todas as características úteis).

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| # | Características | (P) | (E) | (R) | (B) |
| 1 | Acompanhamento da avaliação dos clientes referente a sua compra | C | M | B | 1 |
| 2 | Analise de vendas de cada linha de produto | C | M | A | 1 |
| 3 | Avaliação dos produtos de possíveis compradores | C | M | M | 1 |
| 4 | Cadastramento do cliente no sistema | C | B | M | 1 |
| 5 | Controle de acesso | C | A | M | 1 |
| 6 | Proteção dos Dados do cliente ao se cadastrar no sistema | C | A | A | 1 |
| 7 | Divulgação de promoções e ofertas personalizadas para o perfil do cliente | I | M | A | 2 |
| 8 | Envio de recomendações de novos produtos para clientes baseado na compra anterior | I | M | A | 2 |
| 9 | Acompanhamento de registros de pedidos e entregas realizados pelo cliente | I | B | M | 3 |
| 10 | Atendimento ao cliente | I | B | B | 3 |
| 11 | Demonstração de informações sobre o produto | I | M | M | 3 |
| 12 | Registro de vendas do vendedor realizadas pelo cliente | U | A | M | 3 |