

Características

E-Commerce - DualVet

#	CARACTERÍSTICA	DESCRIÇÃO
1	Cadastrar cliente B2C.	O cliente B2C terá um painel para iniciar o preenchimento de seu cadastro incluindo as principais informações.
2	Cadastrar CPF do cliente B2C.	O cliente B2C deverá inserir o documento de Pessoa Física (CPF).
3	Cadastrar endereço no qual o cliente B2C se encontra.	Necessário informar um endereço para o cliente.
4	Cadastrar senha do cliente B2C.	Após inserir as informações principais deverá cadastrar uma senha de acesso.
5	Recuperar senha do cliente B2C.	Painel para recuperação de perda de senha de login.
6	Editar informações do cliente B2C.	O sistema terá opções para edição das informações informadas no cadastro.
7	Acessar histórico de pedidos do cliente B2C.	O painel do cliente deverá ter o histórico de pedidos já feitos.
8	Excluir usuário do cliente B2C.	Cliente B2B consegue excluir seu cadastro.
9	Cadastrar cliente B2B.	O cliente B2B terá um painel para iniciar o preenchimento de seu cadastro incluindo as principais informações.
10	Cadastrar CNPJ cliente B2B.	O cliente B2B deverá inserir o documento da empresa (CNPJ).
11	Cadastrar endereço no qual o cliente B2B se encontra.	Necessário informar um endereço para o cliente.
12	Cadastrar senha do cliente B2B.	Após inserir as informações principais deverá cadastrar uma senha de acesso.
13	Recuperar de senha do cliente B2B.	Painel para recuperação de perda de senha de login.
14	Editar informações do cliente B2B.	O sistema terá opções para edição das informações informadas no cadastro.
15	Acessar histórico de pedidos do cliente B2B.	O painel do cliente deverá ter o histórico de pedidos já feitos.
16	Excluir usuário do cliente B2B.	Cliente B2C consegue excluir seu cadastro.
17	Agendar visita dos representantes.	Para clientes B2B é necessário agendar visita dos representantes.
18	Cadastrar representantes da empresa.	Painel para os representantes da empresa se cadastrar.
19	Cadastrar senha dos representantes da empresa.	Após inserir as informações principais deverá cadastrar uma senha de acesso.
20	Cadastrar data de início na empresa dos representantes.	O representante deve informar no cadastro a data de início na empresa.
21	Acessar histórico de vendas dos representantes.	O sistema precisa ter o histórico de vendas dos representantes.
22	Acessar carrinho de compras.	Página contendo todos os produtos que estão incluídos no carrinho.
23	Salvar carrinho de comprar.	O sistema precisa salvar os produtos que o usuário deseja.
24	Tirar produto do carrinho.	Opção para o cliente retirar o produto do carrinho.
25	Adicionar produto ao carrinho.	O sistema precisa ter a funcionalidade de quando o usuário clicar comprar o produto vá para seu carrinho.
26	Alterar quantidade do produto que está no carrinho.	Opção para o cliente alterar a quantidade de itens do produto que está em seu carrinho.
27	Adicionar produto aos favoritos.	Opção para o cliente incluir o produto das abas dos favoritos.
28	Retirar produto dos favoritos.	Opção para o cliente retirar o produto das abas dos favoritos.
29	Navegar pelas páginas dos produtos.	Página principal com o catálogo de produtos com foto e preço.
30	Filtrar produtos.	Opção para filtrar produtos por categoria.
31	Ordenar busca de produtos.	Opção para ordenar a busca de produtos por preço, mais vendidos, etc.
32	Visualizar descrição do produto.	Aba para ver a descrição completa do produto.
33	Destacar os produtos mais buscados.	Nome e valor do produto mais buscado de uma categoria destacado em cards.
34	Exibir página com promoções dos produtos.	Dentro da página de produtos deve ter as promoções atuais para o cliente conseguir visualizar.
35	Exibir Carousel na página inicial.	Carousel com imagens, texto e promoções.
36	Alterar pedidos.	Sistema que possibilita a edição do pedido na etapa final da compra, como: quantidade desejada de cada produto.
37	Cancelar pedido.	Opção para o cliente cancelar a compra.
38	Visualizar status do pedido.	Opção para o cliente ver o status de andamento do pedido.
39	Alterar agendamento.	Clientes B2B terão a opção de alterar o agendamento feito com os representantes.
40	Usar cupom de desconto nas compras.	Possibilita o cliente inserir um cupom para adquirir desconto.
41	Exibir avisos para os clientes.	Alertas sobre atualizações e melhorias da plataforma.
42	Ensinar o usuário utilizar o sistema.	Opção contendo informações de usabilidade da plataforma através de um guia.
43	Dar Feedback de atendimento.	O sistema terá uma página onde o usuário final possa publicar elogios ou críticas sobre o atendimento.
44	Dar Feedback de usabilidade.	O sistema terá uma página com sugestões de melhorias da usabilidade.
45	Atender e dar suporte ao cliente.	O sistema deve ter uma página de SAC, onde o cliente poderá ser atendido.
46	Integrar sistema com o WhatsApp.	O sistema deve ser integrado com a API do WhatsApp para cumprir algumas funcionalidades.
47	Atender clientes via WhatsApp automatizado.	Os clientes receberão atendimento automatizado pelo WhatsApp.
48	Finalizar compra pelo WhatsApp.	Os clientes poderão fazer o pagamento através do WhatsApp.
49	Criar banco de dados.	Um banco de dados deverá ser criado contendo os dados dos clientes e usuários da plataforma.
50	Integrar com Banco de Dados.	Será feita a integração com o Banco de Dados para obter e manipular dados do sistema.
51	Integrar front-end com API's.	Integração com todas as API's utilizadas.
52	Criar Design da plataforma.	Deverá ser criado o design da plataforma.

