Lista de Características

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

**Nome do Grupo OPE:** GAMETEC

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Aluno | RA | E-mail | Celular |
| Felipe Alves Buliani dos Santos (Responsável) | 1900790 | felipe.buliani@aluno.faculdadeimpacta.com.br | 16 98150-6126 |
| Caio Amorim Silva | 1900531 | caio.amorim@aluno.faculdadeimpacta.com.br | 11 97013-5342 |
| Luana Silva Santana | 1900715 | luana.santana@aluno.faculdadeimpacta.com.br | 11 96395-6264 |
| Fernanda Teixeira Silva | 1900755 | fernanda.teixeira@aluno.faculdadeimpacta.com.br | 11 96889-7775 |
| Diêgo Campos Lima | 8238031 | diego.lima@aluno.faculdadeimpacta.com.br | 11 95937-4397 |

|  |
| --- |
| Tema |
| Sistema Gerenciador de Agenda, Financeiro, Contratos e Dados. |

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).

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| # | Característica | (P) | (E) | (R) | (B) |
| 1 | Gestão dos contratos | C | M | M | 1 |
| 2 | Auto-preenchimento dos dados no contrato | C | A | A | 1 |
| 3 | Integração Financeiro e Agenda | C | A | M | 1 |
| 4 | Gestão dos itens de venda, produtos e serviços | C | M | B | 1 |
| 5 | Visualização das fases da venda que os clientes se encontram | C | M | B | 1 |
| 6 | Gestão de trabalhadores/prestadores de serviço | C | B | B | 1 |
| 7 | Gestão de fornecedores | C | B | B | 1 |
| 8 | Gestão dos usuários | C | M | M | 1 |
| 9 | Gestão dos perfis de acesso de acesso do sistema | C | M | A | 1 |
| 10 | Inserção de eventos na agenda | C | M | B | 1 |
| 11 | Agenda inteligente | C | B | M | 1 |
| 12 | Calendário | C | A | M | 1 |
| 13 | Comunicação entre agendas | C | M | M | 1 |
| 14 | Balanço financeiro | C | M | A | 1 |
| 15 | Identificação de clientes a cobrar | C | M | M | 1 |
| 16 | Contas a receber | C | B | M | 1 |
| 17 | Contas a pagar/encargos | C | B | M | 1 |
| 18 | Programação de pagamentos futuros | C | B | M | 1 |
| 19 | Gerenciamento da agenda do financeiro | C | A | B | 1 |
| 20 | Calendário financeiro | C | A | M | 1 |
| 21 | Segmentação de mailing | I | M | M | 1 |
| 22 | Conta ADM responsável | I | A | A | 1 |
| 23 | Inserção automática na agenda após gerar contrato | I | A | A | 1 |
| 24 | Anexo do contrato de trabalho e de fornecedores | I | M | A | 2 |
| 25 | Relatório de vendas | I | M | A | 2 |
| 26 | Descrição dos eventos agendados | I | B | B | 2 |
| 27 | Histórico de alterações dos clientes | I | A | A | 2 |
| 28 | Agenda colorida | I | M | B | 2 |
| 29 | Restrição na agenda | I | M | M | 2 |
| 30 | Histórico de vendas/vendedores | I | M | A | 2 |
| 31 | Identificação de cada vendedor/cliente | I | B | M | 2 |
| 32 | Identificação da origem da venda | I | B | B | 2 |
| 33 | Segurança na integridade dos dados | U | M | A | 3 |
| 34 | Exibir alertas e lembretes | U | B | M | 3 |
| 35 | Agenda intuitiva | U | B | B | 3 |
| 36 | Visualização de gráficos com indicadores financeiros | U | A | A | 3 |
| 37 | Direcionar para site de emissão de nota fiscal | U | B | M | 3 |
| 38 | Histórico de movimentação financeira | U | M | M | 3 |
| 39 | Exibição das formas de pagamento | U | B | B | 3 |
| 40 | Visualização rápida de contratos na agenda | U | M | M | 3 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |