

Centro Universitário de Brasília – CEUB
Faculdade de Tecnologia e Ciências Sociais Aplicadas – FATECS
Curso de Ciência da Computação

Documento de Especificação de Requisitos de Software: HOT WHEELS

Grupo:

- Arthur Gabriel da Silva Barbosa
- Francisco Beleza Neto

Brasília
2025

Arthur Gabriel da Silva Barbosa
Franscisco Beleza Neto

Documento de Requisitos do Negócio: HOT WHEELS

Trabalho apresentado à disciplina de Desenvolvimento de Sistemas do Curso de Ciência da Computação do Centro Universitário de Brasília - CEUB, como requisito parcial para aprovação.

Professor(a): Daniel Linhares Lim Apo

Brasília
2025

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – Tabela de definições.

QUADRO 2 – Tabela de colaboradores

SUMÁRIO

| | | |
|------------|---|----------|
| 1 | INTRODUÇÃO | 5 |
| 1.1 | Escopo do projeto..... | 5 |
| 1.2 | Problema ou oportunidade de negócio a ser resolvido..... | 5 |
| 1.3 | Definições, acrônimos e abreviações | 5 |
| 1.4 | Visão Geral do Documento | 6 |
| 2 | OBJETIVOS DE NEGÓCIO | 6 |
| 2.1 | Perspectiva do Produto | 6 |
| 3 | STAKEHOLDERS | 7 |
| 4 | REQUISITOS DE NEGÓCIO..... | 7 |
| 5 | CRITÉRIOS DE SUCESSO | 8 |
| 6 | CONCLUSÃO..... | 9 |

1 INTRODUÇÃO

Este documento tem como finalidade apresentar os requisitos de negócio para o projeto da empresa Hot Wheels, especializada na venda de pneus. Ele descreve de forma clara os objetivos estratégicos, as regras de negócio e as necessidades dos principais stakeholders, servindo como base para a elaboração futura do Documento de Especificação de Requisitos de Software.

1.1 Escopo do projeto

O projeto visa implementar uma solução integrada para melhorar a gestão de pedidos, controle de estoque, acompanhamento de métricas e integração entre áreas estratégicas da empresa, como vendas, logística e financeiro.

1.2 Problema ou oportunidade de negócio a ser resolvido

A empresa enfrenta dificuldades no controle manual de pedidos e estoque, ocasionando erros e falta de agilidade. Existe a oportunidade de centralizar e automatizar processos, garantindo precisão, relatórios confiáveis e melhor experiência para o cliente.

1.3 Definições, acrônimos e abreviações

Esta seção apresenta a definição de termos, acrônimos e abreviações utilizados ao longo deste documento, garantindo uma compreensão clara e consistente de seu conteúdo.

QUADRO 1 – Tabela de definições

| Acrônimo/Termo | Definição |
|----------------------------------|--|
| RB (Requisito de Negócio) | É uma necessidade essencial da empresa para alcançar seus objetivos estratégicos. Define o que o negócio precisa, sem detalhar como será implementado. |
| RN (Regra de Negócio) | É uma diretriz ou restrição que determina como os processos devem ocorrer para garantir conformidade e operação correta. |
| Stakeholders | São as partes interessadas no projeto, ou seja, indivíduos, grupos ou organizações que influenciam ou são impactados pelo resultado da solução. Incluem desde gestores e equipes internas até clientes finais. |

1.4 Visão Geral do Documento

Este documento está organizado para conduzir o leitor dos conceitos gerais aos detalhes técnicos do projeto **HOT WHEELS**. A estrutura segue a seguinte ordem:

- **Capítulo 2 - Objetivos de Negócio:** Descreve os resultados que a empresa deseja alcançar com a solução, como aumento de produtividade, redução de erros e integração entre áreas.
- **Capítulo 3 - Stakeholders:** Identifica as partes interessadas no projeto, incluindo seus papéis e responsabilidades no processo, garantindo que as necessidades de cada grupo sejam atendidas.
- **Capítulo 4 - Requisitos de Negócio:** Lista as necessidades essenciais para o funcionamento do negócio, incluindo controle de pedidos, atualização automática do estoque e geração de relatórios.
- **Capítulo 5 - Regras de Negócio:** Define restrições e diretrizes que devem ser seguidas para garantir a operação adequada, como prazos de confirmação de pedidos e bloqueio de vendas sem estoque.
- **Capítulo 6 - Critérios de Sucesso:** Apresenta indicadores que permitirão avaliar se a solução atendeu às expectativas do negócio, como redução de falhas, disponibilidade de relatórios e aumento da satisfação do cliente.
- **Capítulo 7 - Conclusão:** Resume a importância do projeto para a empresa e estabelece que este documento servirá de base para a fase de especificação técnica.

2 OBJETIVOS DE NEGÓCIO

- Melhorar o controle e a rastreabilidade dos pedidos de clientes.
- Reduzir erros e retrabalhos nos processos de venda e entrega.
- Fornece relatórios gerenciais semanais para decisões estratégicas.
- Melhorar a comunicação entre os setores de vendas, logística e financeiro.
- Integrar áreas de vendas, logística e financeiro, garantindo eficiência.

2.1 Perspectiva do Produto

A **HOT WHEELS** deseja consolidar sua posição no mercado oferecendo pneus de alta qualidade, com foco na durabilidade, segurança e confiança para seus clientes.

3 STAKEHOLDERS

| Stakeholder | Interesse/Responsabilidades |
|----------------------|--|
| Diretoria | Acompanhar indicadores estratégicos e resultados financeiros |
| Gerente de Operações | Garantir processos internos eficientes |
| Equipe de vendas | Registrar pedidos, atender clientes e acompanhar status |
| Equipe de logística | Controlar estoque e expedir pedidos |
| Equipe financeira | Aprovar pedidos e gerenciar pendências financeiras |
| Clientes | Realizar compras e acompanhar status de entrega |

4 REQUISITOS DE NEGÓCIO

Para garantir maior clareza, consistência e rastreabilidade ao longo do ciclo de vida do projeto, todos os requisitos detalhados a seguir possuem um identificador único. A nomenclatura adotada segue o formato:

- **RBXX:** Identificador para um **R**equisito de **N**egócio.

"XX" representa um número sequencial que individualiza cada requisito. A numeração começa com [RB01] e incrementada à medida que novos requisitos são definidos.

4.1 [RB01]

Descrição: O sistema deve permitir o registro e controle de pedidos de clientes.

Prioridade: alta

Justificativa: para gestão de vendas e continuidade das operações.

4.2 [RB02]

Descrição: Deve possibilitar acompanhamento de métricas semanais (vendas, estoque, devoluções).

Prioridade: alta

Justificativa: para análise gerencial e tomada de decisões estratégicas.

4.3 [RB03]

Descrição: Deve atualizar automaticamente o estoque após cada venda confirmada

Prioridade: alta

Justificativa: Evita erros e garante precisão no controle de produtos

4.4 [RB04]

Descrição: Deve oferecer relatórios mensais de vendas e faturamento.

Prioridade: média

Justificativa: permite visão consolidada para acompanhamento financeiro e planejamento.

4.5 [RB05]

Descrição: Deve disponibilizar status do pedido (em análise, aprovado, enviado, entregue).

Prioridade: alta

Justificativa: transparência no processo e melhor experiência para o cliente.

5 REGRAS DE NEGÓCIO

Para garantir maior clareza, consistência e rastreabilidade ao longo do ciclo de vida do projeto, todas as regras de negócio detalhadas a seguir possuem um identificador único. A nomenclatura adotada segue o formato:

- **RNXX**: Identificador para um **Requisito de Negócio**.

"XX" representa um número sequencial que individualiza cada requisito. A numeração começa com [RN01] e incrementada à medida que novos requisitos são definidos.

5.1 [RN01]

Descrição: um cliente não pode efetuar novo pedido se houver pendências financeiras.

Prioridade: alta

Justificativa: Evita riscos financeiros e inadimplência

5.2 [RN02]

Descrição: Todos os pedidos devem ser confirmados no prazo máximo de 24 horas.

Prioridade: média

Justificativa: agilidade no processo de venda e satisfação do cliente.

5.3 [RN03]

Descrição: Produtos sem estoque não podem ser comercializados.

Prioridade: alta

Justificativa: Evita promessas não cumpridas e melhora a experiência do cliente.

5.4 [RN04]

Descrição: cancelamentos só podem ocorrer antes da expedição do pedido.

Prioridade: média

Justificativa: Reduz prejuízos e problemas logísticos.

6 CRITÉRIOS DE SUCESSO

- Redução de 30% no tempo médio de processamento de pedidos.
- Diminuição de erros no controle de estoque e faturamento em pelo menos 20%.
- Disponibilidade de relatórios semanais para diretoria e gerência.
- Aumento da satisfação do cliente para índices acima de 90%.

7 CONCLUSÃO

O presente documento apresentou os requisitos de negócio para a empresa Hot Wheels, com foco na melhoria dos processos de vendas, controle de estoque e integração entre áreas estratégicas. Ao implementar a solução proposta, espera-se otimizar a gestão operacional, reduzir erros, aumentar a produtividade e melhorar a experiência do cliente.

Este BRD servirá como base para a próxima fase do projeto, que consistirá na definição detalhada dos requisitos funcionais e técnicos, garantindo que as necessidades do negócio sejam plenamente atendidas. ser escalável para suportar picos de acessos em períodos de alta demanda sem degradação de desempenho.