

Justificativas

- Desorganização das informações dos clientes (espalhados nas redes sociais e whatsapp, difícil de reunir informações)
- Pouco alcance de mercado consumidor
- Clientes com dificuldades de entender o processo, tomando tempo dos funcionários de atendimento para entender o funcionamento básico da encomenda.
- Processos baseados em papel, como controle de estoque, pedidos, ordem de fabricação, passível de erros
- Informalidade dos processos baseados em mídias sociais e apps de mensagens instantâneas

Objetivo SMART

Desenvolver site de comércio eletrônico para a encomenda e venda de pelúcias personalizadas da empresa PetPuff em até 4 meses e meio com um orçamento de R\$120 mil.

Benefícios

- Alcance de novos clientes
- Criação de novas parcerias, gerando maior interesse de mercados diferentes
- Otimização e unificação dos processos, recursos mais eficientes e integrados, de modo a se tornarem mais profissionais e fáceis de entender e executar
- Melhor posicionamento da marca no mercado
- Aumento do faturamento da empresa
- Atendimento ao cliente otimizado

Produto

Site de comércio eletrônico desenvolvido e implementado que atenda as necessidades da empresa

Requisitos

- Compatível com os navegadores mais populares (Edge, Chrome, Firefox, Opera, Safari)
- Site responsível para dispositivos móveis (smartphones e tablets)
- Integrado aos sistemas de estoque, faturamento, produção e despacho
- Sistema de atendimento ao cliente integrado com a formulação de proposta de orçamento
- Pagamento online através de empresas terceirizadas (provedores de serviços)
- Permitir que os clientes publiquem suas encomendas na galeria do site, para que outros compradores encomendem e personalize a mesma pelúcia
- Permitir que artistas independentes publiquem seus desenhos para pelúcias e ganhem porcentagens sobre a encomenda
- Permitir personalização de pelúcias do zero ou através de outras já existentes no catálogo

Stakeholders externos e fatores externos

- Vera Lúcia (presidente e dona da PetPuff)
- Provedores de hospedagem do site em nuvem
- Corretora de transações online
- Agência de publicidade

Equipe

- Designers de experiência do usuário e interface
- Desenvolvedores do site e do banco de dados
- Gerente de projeto

Restrições

- Dedicação da equipe ao projeto de 6h diárias
- Usar metodologias ágeis no desenvolvimento do site

Premissas

- Vera Lúcia irá aprovar o protótipo apresentado
- Hospedagem do site no período determinado, dentro do orçamento estipulado
- O contrato com a corretora de transações será finalizado dentro do prazo determinado, dentro do orçamento estipulado
- A agência de publicidade disponibilizará o conteúdo do site e o marketing no prazo estipulado

Grupo de entregas

- Levantamento de requisitos e funcionalidades
- Planejamento do projeto
- Prototipagem de baixa fidelidade e validação com o cliente
- Prototipagem de alta fidelidade/ desenvolvimento do design gráfico e validação com o cliente
- Desenvolvimento e implementação do site
- Testes do site
- Criação de conteúdo para o site
- Hospedagem do site na internet e divulgação

Riscos

- Atraso da entrega do conteúdo do site
- Não aprovação do protótipo apresentado
- Perda de um membro da equipe (atestados, licenças, demissões)

Linha do tempo

- Semana 1: briefing, requisitos, planejamento do projeto
- Semana 2: protótipo de baixa fidelidade
- Semana 4: design da interface
- Mês 4: site desenvolvido, testes realizados, conteúdo produzido, agência de hospedagem determinado
- Semana 17: inclusão do conteúdo, hospedagem online (produto entregue), início da divulgação

Custos

- Mês 1: R\$23.500,00
- Mês 2: R\$23.500,00
- Mês 3: R\$23.500,00
- Mês 4: R\$49.500,00