**Destacando a pré-venda.**

**Analisar o software e estratégia de venda.**

Este documento trata principalmente da documentação das necessidades de negócios, da justificativa do projeto, do entendimento atual das necessidades do cliente e descreve resumidamente o novo produto, serviço ou resultado que deve satisfazer esses requisitos.

Tem o objetivo de alinhar as expectativas dos interessados para formalizar o início do projeto. Apresentar uma visão arquitetural do sistema. O intuito é salientar diferentes aspectos deste produto, obtidos a partir de decisões arquiteturais realizadas no âmbito do sistema.

Um sistema informatizado que a partir de solicitações de compras (pedidos de compra), seja possível enviar propostas de venda (orçamentos). O sistema deverá dispor de uma interface de análises, onde deverá exibir gráficos relevantes para cada usuário.

Um sistema informatizado onde é possível anunciar seus produtos à venda. Com o sistema, usuários que realizarem a busca por aquele produto terão a possibilidade realizar a compra.

**Analisar concorrentes e seus produtos.**

Concorrentes não tem softwares de vendas ou de analises sobre e-commerce. Verificado o mercado e visto que é necessário um sistema como este para procura e B2B.

**Pesquisa de mercado e definir publico alvo.**

Levou a diversas pesquisas dentre o mercado, e levando em consideração todas as procuras de B2B, consideramos que éra necessário um sistema que abrangesse todas essas áreas de vendas. Levando em consideração todas as dificuldades de compras e levando todos as aparelhagens pare resolução desse problema.

**Formas de vendas.**

Vendas são feitas com cartões de crédito, aguardando o envio pelo própio vendedor.

**Planejamento de matérial de apoio.**

Material é completamente digital, com programações e testes feitos para ultilização perfeita do usuário.

Segunda parte do negócio é completamente feita pelos usuários, levando em consideração todos os produtos que os mesmos postas.