

---

<Company Name>

---

## <Controle de Orçamento Web> Visão

Versão <1.0>

*[Nota: O gabarito a seguir é fornecido para utilização com o Rational Unified Process. O texto em azul exibido entre colchetes e em itálico (style=InfoBlue) foi incluído para orientar o autor e deve ser excluído antes da publicação do documento. Um parágrafo digitado após esse estilo será automaticamente definido como normal (style=Body Text).]*

*[Para personalizar campos automáticos no Microsoft Word (que exibem um segundo plano cinza quando selecionados), selecione File>Properties e substitua os campos Title, Subject e Company pelas informações apropriadas para este documento. Depois de fechar o diálogo, os campos automáticos podem ser atualizados no documento inteiro, selecionando Edit>Select All (ou Ctrl-A) e pressionando F9 ou simplesmente clique no campo e pressione F9. Esse procedimento deverá ser executado separadamente para os Cabeçalhos e Rodapés. Alt-F9 alterna entre a exibição de nomes de campos e do conteúdo dos campos. Consulte a Ajuda do Word para obter informações adicionais sobre como trabalhar com campos.]*

<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Visão	Data: <16/08/2014>
<Documento de Visão>	

## Histórico da Revisão

Data	Versão	Descrição	Autor
<16/08/2014>	<1.0>	<Início documento de Visão, Identificação dos Stakeholders no projeto, encontrar os agentes e os limites do Sistema, identificar as restrições do projeto, formular a declaração do problema.>	<Grupo 4>

<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Visão	Data: <16/08/2014>
<Documento de Visão>	

# Índice

1.	Introdução	4
1.1	Objetivo	4
1.2	Escopo	4
1.3	Definições, Acrônimos e Abreviações	4
1.4	Referências	4
1.5	Visão Geral	4
2.	Posicionamento	4
2.1	Oportunidade de Negócio	4
2.2	Declaração do Problema	4
2.3	Declaração da Posição do Produto	5
3.	Descrições do Investidor e do Usuário	6
3.1	Demográficos de Mercado	6
3.2	Resumo do Investidor	6
3.3	Resumo de Usuários	7
3.4	Ambiente do Usuário	7
3.5	Perfis do Investidor	7
3.5.1	<João>	7
3.6	Perfis de Usuários	8
3.6.1	<José>	8
3.7	Necessidades Principais do Investidor ou Usuário	8
3.8	Alternativas e Competição	9
3.8.1	<aCompetitor>	9
3.8.2	<anotherCompetitor>	9
4.	Visão Geral do Produto	9
4.1	Perspectiva do Produto	9
4.2	Resumo de Recursos	10
4.3	Custo e Preço	10
4.4	Licença e Instalação	10
5.	Recursos do Produto	10
6.	Restrições	11
7.	Outros Requisitos de Produto	11
8.	Requisitos de Documentação	11
8.1	Manual do Usuário	11

<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Visão	Data: <16/08/2014>
<Documento de Visão>	

# Visão

## 1. Introdução

*O objetivo deste documento é coletar, analisar e definir necessidades e recursos de alto nível do sistema de Controle de Orçamento Web. Ele está focalizado nos recursos necessários aos investidores e usuários de destino e **por que** essas necessidades existem. Os detalhes de como o Sistema de Controle de Orçamento Web atende essas necessidades são explicados nas especificações de caso de uso e suplementares.*

*[A introdução do documento **Visão** fornece uma visão geral de todo o documento. Ela inclui o objetivo, o escopo, as definições, os acrônimos, as abreviações, as referências e a visão geral deste documento **Visão**.]*

### 1.1 Objetivo

*Realizar a coleta de dados e informações das necessidades e problemas que existem em disponibilizar orçamento para clientes.*

### 1.2 Escopo

*Neste documento estão registradas as entrevistas realizadas com os usuários deste projeto.*

*[Uma breve descrição do escopo deste documento **Visão**; a qual(is) Projeto(s) ele está associado e tudo mais que seja afetado ou influenciado por este documento.]*

### 1.3 Definições, Acrônimos e Abreviações

*SOW: Sistema de Orçamento Web*

Sistema de Orçamento Web: é um sistema que gerencia as informações sobre clientes, produtos, orçamentos autorizados ou não para os clientes.

Demais definições serão descritas no Glossário;

*[Esta subseção fornece as definições de todos os termos, acrônimos e abreviações requeridos para interpretar adequadamente o documento **Visão**. Essas informações podem ser fornecidas em relação ao Glossário do projeto.]*

### 1.4 Referências

*RUP 7*

*[Esta subseção fornece uma lista completa de todos os documentos mencionados em outra parte no documento **Visão**. Identifique cada documento por título, número do relatório se aplicável, data e organização da publicação. Especifique as origens a partir das quais as referências podem ser obtidas. Essas informações podem ser fornecidas por um anexo ou outro documento.]*

### 1.5 Visão Geral

*Nas seções a seguir será apresentado o perfil do investidor, bem como as necessidades e problemas que ele está buscando resolver com este projeto.*

*[Esta subseção descreve o que o restante do documento **Visão** contém e explica como o documento é organizado.]*

## 2. Posicionamento

### 2.1 Oportunidade de Negócio

*[Descreva resumidamente a oportunidade de negócio que está sendo atendida por este projeto.]*

### 2.2 Declaração do Problema

*[Forneça uma declaração resumindo o problema que está sendo resolvido por este projeto. O formato a seguir pode ser utilizado:]*

<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Visão	Data: <16/08/2014>
<Documento de Visão>	

O problema de	<i>Tempo para disponibilizar o orçamento</i>
Afeta	<i>Os resultados da empresa e a satisfação do cliente</i>
o impacto é o seguinte	<i>Processo lento e dispendioso</i>
uma solução bem-sucedida seria	<i>Informatização</i>

O problema de	<i>Perder o orçamento</i>
Afeta	<i>Tempo de resposta referente ao valor do orçamento para o cliente</i>
o impacto é o seguinte	<i>Perda de credibilidade</i>
uma solução bem-sucedida seria	<i>Informatização</i>

O problema de	<i>Lista de preços desatualizadas</i>
Afeta	<i>Valor do orçamento e os resultados da empresa</i>
o impacto é o seguinte	<i>Financeiro</i>
uma solução bem-sucedida seria	<i>Informatização</i>

O problema de	<i>Desconto para os clientes chaves</i>
Afeta	<i>Identificação de clientes que poderiam ou não receber desconto</i>
o impacto é o seguinte	<i>Possível perda de cliente</i>
uma solução bem-sucedida seria	<i>Informatização</i>

O problema de	<i>Retorno do cliente sobre orçamento</i>
Afeta	<i>Transação da venda</i>
o impacto é o seguinte	<i>Garantia de retorno do cliente</i>
uma solução bem-sucedida seria	<i>Informatização</i>

### 2.3 Declaração da Posição do Produto

*[Forneça uma declaração geral resumindo, no nível mais alto, a posição exclusiva que o produto pretende ocupar no marketplace. O formato a seguir pode ser utilizado:]*

<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Visão	Data: <16/08/2014>
<Documento de Visão>	

Para	<i>Clientes que são atendidos por representantes comerciais</i>
Quem	<i>Agilidade, Confiabilidade, Segurança</i>
O (nome do produto)	<i>Sistema de Orçamento Web</i>
Que	<i>Tornar mais ágil os processos da empresa e o atendimento ao cliente</i>
Diferente	<i>Fácil utilização</i>
Nosso produto	<i>Trata-se de um Sistema Intuitivo.</i>

*[Uma declaração da posição do produto comunica a intenção do aplicativo e a importância do projeto para todo o pessoal interessado.]*

### 3. Descrições do Investidor e do Usuário

*[Para fornecer produtos e serviços que efetivamente atendam as necessidades reais de seus investidores e usuários, é necessário identificar e envolver todos os investidores como parte do processo de Modelagem de Requisitos. Você deve também identificar os usuários do sistema e garantir que a comunidade de investidores os represente adequadamente. Esta seção fornece um perfil dos investidores e usuários envolvidos no projeto e os problemas chave que eles observam para que sejam tratados pela solução proposta. Não descreve os pedidos ou requisitos específicos uma vez que estes são capturados em um artefato separado de pedidos do investidor. Em vez disso, fornece o segundo plano e a justificativa de por que os requisitos são necessários.]*

#### 3.1 Demográficos de Mercado

*[Resuma os demográficos chave de mercado que motivam as decisões do produto. Descreva e posicione os segmentos de mercado de destino. Faça uma estimativa do tamanho e do crescimento do mercado utilizando o número de usuários potenciais ou o valor em dinheiro que seus clientes gastam tentando atender as necessidades que seu produto ou aprimoramento poderia suprir. Reveja as principais tendências e tecnologias do segmento de mercado. Responda estas perguntas estratégicas:*

- Qual é a reputação da sua organização nesses mercados?*
- Qual você gostaria que fosse?*
- Como este produto ou serviço suporta suas metas?]*

#### 3.2 Resumo do Investidor

*[Há vários investidores com interesse no desenvolvimento e nem todos eles são usuários finais. Apresente uma lista de resumo desses investidores não-usuários. (Os usuários estão resumidos na seção 3.3.)]*

Nome	Descrição	Responsabilidades
<i>Supervisor de Vendas</i>	<i>Gerenciar e supervisionar os colaboradores</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Manter atualizada a lista de convênios</i></li> <li>- <i>Manter atualizada a lista de produtos</i></li> <li>- <i>Gerenciar o orçamento disponibilizados para os clientes</i></li> <li>- <i>Supervisionar os vendedores</i></li> </ul>
<i>Vendedor</i>	<i>Atender aos clientes</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Realizar atendimento ao cliente,</i></li> <li>- <i>Disponibilizar orçamento aos clientes</i></li> </ul>

<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Visão	Data: <16/08/2014>
<Documento de Visão>	

### 3.3 Resumo de Usuários

*[Apresente uma lista de resumo de todos os usuários identificados.]*

Nome	Descrição	Responsabilidades	Investidor
<i>Supervisor de Vendas</i>	<i>Gerenciar e supervisionar os colaboradores</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Manter atualizada a lista de convênios</i></li> <li>- <i>Manter atualizada a lista de produtos</i></li> <li>- <i>Gerenciar o orçamento disponibilizados para os clientes</i></li> </ul> <i>Supervisionar os vendedores</i>	<i>Auto representado</i>

### 3.4 Ambiente do Usuário

*[Detalhe o ambiente de trabalho do usuário de destino. A seguir, são apresentadas algumas sugestões:*

- Número de pessoas envolvidas na conclusão da tarefa? Isso está mudando?*
- Qual é a duração de um ciclo de tarefa? Período de tempo gasto em cada atividade? Isso está mudando?*
- Alguma restrição ambiental exclusiva: móvel, ao ar livre, em vôo e assim por diante?*
- Quais plataformas de sistemas estão em uso hoje? Plataformas futuras?*
- Que outros aplicativos estão em uso? Seu aplicativo precisa se integrar a eles?*

*Aqui é onde as extrações do Modelo de Negócio podem ser incluídas para esboçar a tarefa e as funções envolvidas e assim por diante.]*

*A empresa que disponibiliza os orçamentos é uma comunidade muito sofisticada que demanda a flexibilidade e o tempo de resposta que um registro de orçamento online pode fornecer. Os usuários são instruídos, conhecem computadores e, na maioria dos casos, possuem computadores em suas casas.*

### 3.5 Perfis do Investidor

*[Descreva cada investidor no sistema aqui preenchendo a seguinte tabela para cada investidor. Lembre-se de que os tipos de investidor podem ser tão diferentes quanto usuários, departamentos e desenvolvedores técnicos. Um perfil completo cobriria os seguintes tópicos para cada tipo de investidor.]*

#### 3.5.1 <João>

<b>Representante</b>	<i>Auto representado</i>
<b>Descrição</b>	<i>Gerenciar e supervisionar os colaboradores</i>
<b>Tipo</b>	<i>Representa e gerencia o departamento de Vendas. Monitora o status dos orçamentos e tem autoridade sobre a aprovação de orçamentos.</i>
<b>Responsabilidades</b>	<i>Apresentar os requisitos desejáveis para a implementação do sistema.</i>
<b>Critérios de Êxito</b>	<i>Maior eficiência em seus serviços</i>
<b>Envolvimento</b>	<i>O investidor atua com o papel de supervisor do projeto</i>
<b>Distribuíveis</b>	<i>Relatórios de Produtos, Usuários, Clientes e Orçamentos</i>
<b>Comentários /</b>	<i>Até o momento não foram encontrados problemas</i>

<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Visão	Data: <16/08/2014>
<Documento de Visão>	

<b>Problemas</b>	
------------------	--

### 3.6 Perfis de Usuários

*[Descreva cada usuário exclusivo do sistema aqui preenchendo a seguinte tabela para cada tipo de usuário. Lembre-se de que os tipos de usuários podem ser tão diferentes quanto gurus e aprendizes. Por exemplo, um guru pode precisar de uma ferramenta sofisticada, flexível com suporte de plataforma cruzada enquanto que um aprendiz pode precisar de uma ferramenta fácil de utilizar e simples. Um perfil completo deve cobrir os seguintes tópicos para cada tipo de usuário.]*

#### 3.6.1 <José>

<b>Representante</b>	<i>Auto representado</i>
<b>Descrição</b>	<i>Pessoa comunicativa com bastante paciência e atencioso</i>
<b>Tipo</b>	<i>É um usuário com ensino médio completo e com conhecimentos básicos em informática</i>
<b>Responsabilidades</b>	<i>Efetuar visitas aos clientes, apresentar produtos, disponibilizar orçamentos, ser bom em negociação.</i>
<b>Critérios de Êxito</b>	<i>Histórico de dados informatizados</i>
<b>Envolvimento</b>	<i>Ele é o usuário que irá utilizar o sistema para registro de orçamentos. Atualmente isso é feito de forma manual.</i>
<b>Distribuíveis</b>	<i>Disponibilizar Orçamento ao cliente</i>
<b>Comentários / Problemas</b>	<i>Até o momento não foram encontrados problemas</i>

### 3.7 Necessidades Principais do Investidor ou Usuário

*[Liste os problemas chave com soluções existentes conforme observado pelo investidor ou usuário. Explique as seguintes questões para cada problema:*

- Quais são os motivos para este problema?*
- Como ele é resolvido agora?*
- Quais soluções o investidor ou o usuário deseja?]*

*[É importante entender a importância **relativa** que o investidor ou o usuário coloca em resolver cada problema. Técnicas de classificação e votação acumulativa indicam problemas que **devem** ser resolvidos contra problemas que eles gostariam que fossem tratados.*

*Preencha a tabela a seguir—se estiver utilizando o Rational RequisitePro para capturar as Necessidades, isso poderia ser uma extração ou relatório dessa ferramenta.]*

<b>Necessidade</b>	<b>Assuntos</b>	<b>Solução Atual</b>	<b>Soluções Propostas</b>
Tempo para disponibilizar orçamento	Problema	O cliente aguarda o retorno do orçamento	Informatização
Perder o orçamento	Problema	É necessário refazer o orçamento	Informatização



<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Visão	Data: <16/08/2014>
<Documento de Visão>	

Lista de Preços desatualizada	Problema	O representante pede desculpas e tenta uma renegociação, em alguns casos existe a perda de receita	Informatização para sempre ter a lista de preços atualizadas
Desconto para clients chaves	Problema	Perda de Vendas por não ter uma lista de clientes atualizada	Informatização
Retorno de Clientes sobre orçamento	Problema	Demora na resposta do cliente sobre o orçamento, sendo necessário refazê-lo e atualizar	Informatização de forma que o cliente receba e possa responder por e-mail a autorização do orçamento

### 3.8 Alternativas e Competição

*[Identifique alternativas que o investidor observa como disponíveis. Estas podem incluir comprar o produto de um concorrente, construir uma solução própria ou simplesmente manter o status quo. Liste todas as opções competitivas conhecidas que existem ou que podem se tornar disponíveis. Inclua os principais pontos fortes e fracos de cada concorrente conforme observado pelo investidor ou usuário final.]*

3.8.1 <aCompetitor>

3.8.2 <anotherCompetitor>

Atualmente não temos concorrentes, pois fomos solicitados para desenvolver o Sistema de acordo com a necessidade do cliente.

## 4. Visão Geral do Produto

*[Esta seção fornece uma visualização de alto nível dos recursos do produto, interfaces com outros aplicativos e configurações do sistema. Esta seção, geralmente, consiste em três subseções, como segue:*

- *Perspectiva do produto: o produto tem como objetivo auxiliar no gerenciamento dos orçamentos disponibilizados para clientes, organizar uma lista de contatos de clientes e ter uma lista atualizada de produtos para que todos os vendedores possam utilizar*
- *Funções do produto: o produto terá como função encaminhar e-mails para que o cliente faça a aprovação do orçamento e retorne.*
- *Premissas e dependências: O produto depende de um representante (vendedor) para visitar os clientes e realizar a coleta dos orçamentos.*

### 4.1 Perspectiva do Produto

*[Esta subseção do documento Visão coloca o produto em perspectiva com outros produtos relacionados e o ambiente do usuário. Se o produto for totalmente independente, declare isso aqui. Se o produto for um componente de um sistema maior, esta subseção deverá relatar como esses sistemas interagem e deverá identificar as interfaces relevantes entre os sistemas. Uma maneira fácil de exibir os principais componentes do sistema maior, interconexões e interfaces externas é com um diagrama de bloco.]*

A quantidade e importância das informações coletadas em uma pré-venda são cada vez maiores, o que dificulta seu gerenciamento e conseqüentemente o compartilhamento das informações entre os vendedores e seus respectivos supervisores. Desta forma o sistema Controle de Orçamento Web vem a suprir esta falta de padrão e dinamizar a administração e consulta dessas informações que podem ser cruciais para um melhor orçamento.

<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Visão	Data: <16/08/2014>
<Documento de Visão>	

## 4.2 Resumo de Recursos

*[Resuma os principais benefícios e recursos que o produto fornecerá. Por exemplo, um documento **Visão** para um sistema de suporte ao cliente pode utilizar esta parte para tratar da documentação, da rota e do relatório de status do problema sem mencionar a quantidade de detalhes que cada uma dessas funções requer.]*

*Organize as funções de modo que a lista seja compreensível para o cliente e para qualquer outra pessoa que esteja lendo o documento pela primeira vez. Uma tabela simples listando os principais benefícios e seus recursos de suporte pode ser suficiente. Por exemplo:]*

O Controle de Orçamento Web trará funcionalidades bem definidas para cada usuário do sistema (Vendedor, Supervisor e Administrador), disponibilizará informações dos estoques de produtos, lista de preços, lista de clientes, e permitirá comunicação entre vendedor e supervisor facilitando o processo de solicitação de orçamento.

## 4.3 Custo e Preço

*[Para produtos vendidos para clientes externos e para muitos aplicativos internos, os problemas de custo e preço podem impactar diretamente a definição e a implementação do aplicativo. Nesta seção, registre quaisquer restrições de custo e preço que sejam relevantes. Por exemplo, custos de distribuição, (# de disquetes, # de CD-ROMs, controle do CD) ou outras restrições de custo de mercadorias vendidas (manuais, pacote) podem ser materiais para o êxito dos projetos ou irrelevantes, dependendo da natureza do aplicativo.]*

Não existe custo para a utilização do Sistema de Controle de Orçamento Web, o custo será cobrado em manutenções e treinamento. A ser definido por R\$ 120,00 a hora;

## 4.4 Licença e Instalação

*[Os problemas de licença e instalação também podem impactar diretamente o esforço de desenvolvimento. Por exemplo, a necessidade de suportar serialização, segurança de senha ou licença de rede criará requisitos adicionais do sistema que devem ser considerados no esforço de desenvolvimento.]*

*Os requisitos de instalação também podem afetar a codificação ou criar a necessidade de um software de instalação separado.]*

A licença de instalação do sistema será uma licença única permitindo um numero de acesso que forem necessários pelo cliente para utilização do sistema.

Instalação será cobrado horas técnicas para instalação do sistema em servidor disponibilizado pelo cliente no qual será instalado e configurados os softwares necessários para que o sistema fique em produção.

O sistema ainda não foi elaborado e portanto não foi testado.

## 5. Recursos do Produto

*[Liste e descreva resumidamente os recursos do produto. Recursos são as capacidades de alto nível do sistema que são necessárias para fornecer benefícios aos usuários. Cada recurso é um serviço desejado externamente que, geralmente, requer uma série de entradas para alcançar o resultado desejado. Por exemplo, um recurso de um sistema de rastreamento de problema pode ser a habilidade de fornecer relatórios de tendências. Conforme o modelo de caso de uso toma forma, atualize a descrição para se referir aos casos de uso.]*

*Como o documento **Visão** é revisado por uma ampla variedade de pessoas envolvidas, o nível de detalhes deve ser geral o suficiente para que todos entendam. Porém, detalhes suficientes devem estar disponíveis para fornecer à equipe as informações necessárias para criar um modelo de caso de uso.*

*Para gerenciar efetivamente a complexidade do aplicativo, recomenda-se para todo novo sistema, ou um incremento a um sistema existente, recursos abstraídos a um nível alto o suficiente que resultem 25-99 recursos. Estes recursos fornecem a base fundamental para definição do produto, gerenciamento de escopo e gerenciamento de projeto. Cada recurso será expandido em maiores detalhes no modelo de caso de uso.*

*Em toda esta seção, cada recurso será externamente observável por usuários, operadores ou outros sistemas externos. Estes recursos devem incluir uma descrição de funcionalidade e problemas de utilidade relevantes que devem ser tratados. As seguintes diretrizes se aplicam:*

<Nome do Projeto>	Versão: <1.0>
Visão	Data: <16/08/2014>
<Documento de Visão>	

- *Evite o design. Mantenha as descrições do recurso em um nível geral. Focalize nos recursos necessários e por que (não como) eles devem ser implementados.*
- *Se você estiver utilizando o toolkit Rational RequisitePro, tudo deverá ser selecionado como requisitos de tipo para fácil referência e rastreamento.]*
  - Capacidade de fornecer diversos relatórios e estatísticas sobre um cliente.
  - Capacidade de fornecer diversos relatórios e estatísticas sobre um orçamento
  - Capacidade de centralizar e padronizar as informações dos orçamentos efetuados.

## 6. Restrições

*[Observe as restrições de design, restrições externas ou outras dependências.]*

- O sistema deverá estar acessível até o final do curso
- No processo de construção do sistema deve-se optar por ferramentas livres ou de baixo custo, que minimizem o custo final do projeto.
- Para que o sistema seja eficaz e de qualidade, faz-se necessária a contratação de um profissional qualificado com experiência para o desenvolvimento do mesmo.

## 7. Outros Requisitos de Produto

*[Em um nível alto, liste padrões aplicáveis, requisitos de hardware ou plataforma, requisitos de desempenho e requisitos ambientais.]*

Os orçamentos serão feitos em um palmtop/smartphone e enviados para o Computador da empresa através de celular (gprs) ou cabo e os preços, estoque, produtos novos são transmitidos para o palmtop com os novos dados automaticamente. No PC os pedidos são importados e podem ser alterados, impressos, enviados por e-mail para o cliente ou fornecedor.

## 8. Requisitos de Documentação

*[Esta seção descreve a documentação que deve ser desenvolvida para suportar a implementação do aplicativo bem-sucedida.]*

O escopo das funcionalidades pode aumentar, caso o cliente deseje reavaliar os requisitos do sistema. Caso as solicitações do cliente sejam realmente necessárias, poderemos ver a possibilidade de adaptar ou criar uma versão mais personificada.

### 8.1 Manual do Usuário

*[Descreva o objetivo e o conteúdo do Manual do Usuário. Discuta a extensão desejada, o nível de detalhes, a necessidade do índice, o glossário de termos, o tutorial contra a estratégia manual de referência e assim por diante. As restrições de formatação e de impressão também devem ser identificadas.]*

O manual irá garantir os serviços de comunicação móvel e a qualidade das informações ali prestadas. Ele será desenvolvido para guiar o usuário através das funções e da utilização do sistema.