

Design da Solução

Requisitos da Solução

1. Requisitos Funcionais (RF)

- **RF01:** Usuários do site podem enviar uma mensagem, relatando erros, sugestões ou elogios, através de um formulário de contato.

Perfil: Produtor

- **RF02: Gestão de Perfil e Catálogo:** O produtor deve poder se cadastrar na plataforma, descrever sua propriedade e gerenciar um catálogo dinâmico de seus produtos, especificando preços e quantidade disponível.
- **RF03: Acompanhamento de vezes favoritado:** O produtor deve poder visualizar quantos varejistas o favoritaram.

Perfil: Varejista

- **RF04: Busca e Filtragem de Produtos/Produtores:** O varejista deve poder buscar produtores específicos ao filtrar por produto ou localização.
- **RF05:** Favoritar produtores.
- **RF06:** Consultar dados de contato e o catálogo de produtos.

2. Requisitos Não Funcionais (RNF)

- **RNF01: Responsividade (Mobile-First):** A plataforma deve ser totalmente funcional em dispositivos móveis.
- **RNF02: Usabilidade e Acessibilidade:** A interface deve ser extremamente simples e intuitiva.
- **RNF03: Desempenho:** O sistema deve ser rápido e leve, consumindo o mínimo de dados móveis possível.
- **RNF04: Segurança:** A plataforma deve garantir a segurança dos dados cadastrais.
- **RNF05: Confiabilidade:** O sistema deve ter alta disponibilidade.

Observações sobre a Solução

1. **Foco na Relação B2B:** A solução não é voltada ao consumidor final (B2C), mas estritamente à relação comercial entre duas empresas (o produtor e o varejista como CNPJ).
2. **Eliminação do Intermediário:** O objetivo central é que o varejista negocie diretamente com o produtor. A plataforma atua como facilitadora, não como um novo atravessador.
3. **Transparência e Preço Justo:** A concorrência direta na plataforma tende a gerar preços mais justos para o produtor (maior rentabilidade) e mais baixos/transparentes para o varejista.

Restrições do Projeto

1. **Adoção Tecnológica:** A solução depende que *ambos* os usuários (produtores e varejistas) tenham acesso à internet (via smartphone ou PC) e estejam dispostos a usar uma plataforma digital.
2. **Mudança de Cultura:** Os varejistas estão acostumados a processos de compra estabelecidos (muitas vezes via telefone ou WhatsApp com intermediários). Será preciso demonstrar valor claro (economia e transparência) para que mudem seu comportamento.
3. **Confiança:** Sendo uma nova plataforma, haverá um desafio inicial para construir confiança. Os varejistas precisam confiar que os produtos listados têm a qualidade e a origem descritas.