Website Autonível

**Pedidos do Investidor**

**Versão 1.0**

**Histórico da Revisão**

| **Data** | **Versão** | **Descrição** | **Autor** |
| --- | --- | --- | --- |
| <10/02/2023 | 1.0 | Primeira versão do documento | Vitor |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**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. Estabelecer Perfil do Investidor ou do Usuário 4

3. Avaliando o Problema 5

4. Entendendo o Ambiente do Usuário 5

5. Recapitulação para Entendimento 5

6. Entradas do Analista no Problema do Investidor (validar ou invalidar premissas) 6

7. Avaliando a Oportunidade 6

8. Avaliando a Confiabilidade, o Desempenho e as Necessidades de Suporte 6

8.1 Outros Requisitos 6

9. Wrap-Up 7

10. Resumo do Analista 7

**Pedidos do Investidor**

# **Introdução**

É uma empresa no ramo automotivo, que trabalha com a venda de peças automotivas e serviços mecânicos, porém o foco maior é a venda de peças automotivas.

A criação de um website é de extrema importância hoje para a empresa, para abordagem de novos clientes e também para melhorar a relação com os clientes atuais. A intenção deste website é trazer informações sobre a empresa, como promoções, sobre a empresa, serviços prestados e produtos vendidos.

Neste website, terá um mecanismo de Catálogo Eletrônico onde o cliente poderá consultar as peças que a empresa tem em estoque, e verificar se está ou não disponível, trazendo informações como aplicação, foto, detalhes, entre outras informações.

Esse catálogo eletrônico terá uma função como um e-commerce, onde além de consultar os produtos, os clientes poderão fazer pedidos, compras e até mesmo avaliar os produtos.

## **Objetivo**

Essa entrevista servirá para identificar as necessidades e preferências do investidor, problemas da empresa, assim então procurar a melhor forma de resolver com o sistema.

Garantir que haja uma boa comunicação com o investidor e fique detalhada todas as informações.

## **Escopo**

Buscaremos todos os dados junto ao investidor para que seja desenvolvido uma solução ideal para todos os envolvidos.

## **Definições, Acrônimos e Abreviações**

Consultar Glossário.

## **Referências**

Rup (Rational Unified Process).

## **Visão Geral**

Como dito anteriormente, esse documento serve para identificar as informações com o investidor para que fique explicitamente claro para todas as partes interessadas.

O documento contará com os temas: perfil do investidor, avaliar o problema, entender o ambiente de usuário, recapitular os pontos discutidos, validação do investidor, avaliação da solução, avaliação da oportunidade. Será avaliado a confiabilidade, o desempenho e as necessidades de suporte.

# **Estabelecer Perfil do Investidor ou do Usuário**

* Nome: Marcelo Camara Selucci Empresa / Segmento de Mercado: Autonível Autopeças
* Cargo: Proprietário
* Quais são suas responsabilidades principais?

Supervisionar todos os processos e resultados da empresa, cobrar melhorias e identificar ou corrigir erros, além de projetar novas atividades dentro da empresa;

* Como o sucesso é medido?

Com novos clientes e pedidos vindo do website;

* Quais problemas interferem em seu sucesso?

Falta de organização para realização de processo que interfere no website, como responder perguntas, enviar pedidos e demora no atendimento ao cliente;

* Quais, se houver, tendências tornam seu trabalho mais fácil ou mais difícil?

Apoio de todos com ideias e também soluções para a rotina de processos do website.

# **Avaliando o Problema**

* Para quais problemas faltam boas soluções?

1- Abordagem de novos clientes

2- Tempo de Atendimento

3- Vendas Externas

4- Praticidade para o cliente

* Quais são elas?

Acreditamos que a solução seria um website bem estruturado com um "catálogo eletrônico" que funcione como um e-commerce, para que clientes realizem pedidos por lá;

***Para cada problema, pergunte:***

* Por que este problema existe?

Falta de tempo, mecanismos de marketing não eficaz e poucos clientes na região (cidade pequena);

* Como você o resolve agora?

A prioridade é o atendimento ao cliente, então atividades que não envolvem o cliente acabam ficando para segundo plano, ou até mesmo, pós expediente.

Atendimento a clientes externos, acabam sendo feitos pelo aplicativo “Whatsapp” e outras redes sociais, ou também, por ligações.

* Como você gostaria de resolvê-lo?

Trazendo um auto atendimento para os clientes, efetuando os pedidos pelo website e adiantando o processo do vendedor.

# **Entendendo o Ambiente do Usuário**

* Quem são os usuários?

Clientes atuais e novos clientes.

* Qual é seu background educacional?

Alto

* Qual é seu background de computador?

Alto

* Os usuários têm experiência com este tipo de aplicativo?

Sim, bastante usado por outras empresas.

* Quais aplicativos adicionais você utiliza com os quais nós precisamos fazer interface?

Navegador do celular ou computador e ERP utilizado hoje no estabelecimento, para pegar as informações dos produtos.

* Quais são suas expectativas em relação à utilidade do produto?

Altas.

* Quais são suas expectativas para o tempo de treinamento?

Altas, acredito que será de fácil utilização dos clientes.

# **Recapitulação para Entendimento**

* Você me disse que está tendo problemas com o atendimento ao cliente, e com a busca de novos clientes?

Sim.

# **Entradas do Analista no Problema do Investidor**

* Organização interna para pedidos vindo do website;
* Tempo para responder perguntas vindo do website;
* ***Para cada problema sugerido, pergunte:***
* Este é um problema real? Sim;
* Quais são os motivos para este problema? Falta de organização;
* Como você resolve o problema atualmente? Não é resolvido;
* Como você gostaria de resolver o problema? Utilizando o website.

# **Avaliando a Oportunidade**

* Quem precisa deste aplicativo em sua organização?

Proprietário, vendedores e clientes;

* Quantos desses tipos de usuários utilizaram o aplicativo?

Todos.

* Como você avaliaria uma solução bem-sucedida?

Com novos clientes vindo do website e com novas vendas.

# **Avaliando a Confiabilidade, o Desempenho e as Necessidades de Suporte**

* Quais são suas expectativas para a confiabilidade?

Altas.

* Quais são suas expectativas para desempenho?

Altas, mantendo um website bem estruturado.

* Você ou outras pessoas suportarão o produto?

Sim.

* Você tem necessidades especiais para suporte? E com relação ao acesso de manutenção e serviço?

Não.

* Quais são os requisitos de segurança?

Avisos de cookies, política de privacidade, termos de usos e proteção de dados.

* Quais são os requisitos de instalação e configuração?

Nenhuma, é um projeto web.

* Quais são os requisitos de licença especiais?

Os usuários administradores terão todo tipo de licença especial.

* Como o software será distribuído?

Web.

## **Outros Requisitos**

* Quais, se houver, requisitos ou padrões reguladores ou ambientais devem ser suportados?

Não.

# **Wrap-Up**

* Há outras perguntas que devem ser feitas a você?

Acredito que não.

* Se eu precisar fazer outras perguntas, posso telefonar para você?

Sim.

* Você estaria disposto a participar de uma revisão de requisitos?

Sim.

# **Resumo do Analista**

1. Necessidade de abordagem de novos clientes, trazer clientes não só da região, para que aumente as vendas da loja.
2. Falta de tempo para atendimento de todos os clientes.
3. Organização para futuras vendas.