# IM-SITE

# Visão de Negócio

# Versão <1.0>

[Observação: O template a seguir é fornecido para uso com o Rational Unified Process (RUP). 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. Qualquer parágrafo inserido após esse estilo será definido automaticamente como normal (estilo=BodyText).]

[Para personalizar campos automáticos no Microsoft Word (que exibem um plano de fundo cinza quando selecionados), selecione File>Properties e substitua os campos Title, Subject e Company pelas informações apropriadas deste documento. Depois de você fechar a caixa de diálogo, os campos automáticos poderão ser atualizados em todo o documento, selecionando Edit>Select All (ou Ctrl-A) e pressionando F9, ou simplesmente clicando no campo e pressionando F9. Isso deve ser feito separadamente para 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 mais informações sobre como trabalhar com campos.]

# Histórico da Revisão

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Versão** | **Descrição** | **Autor** |
| 30/05/2021 | 1.0 | Inserção de Visão do Negócio | Caio Henrique Paulino |
| 31/05/2021 | 1.1 | Atualização do Sumário | Jean Paes Rabello |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# Índice Analítico

1. Introdução 4

1.1 Finalidade 4

1.2 Escopo 4

1.3 Referências 4

1.4 Visão Geral 4

2. Objetivos da Modelagem de Negócios 4

2.1 Plataforma 4

2.2 Processo de Vendas 4

3. Posicionamento 4

3.1 Atividades de Negócio 4

3.2 Processos de Negócio 4

3.2.1 Cadastro de Clientes 4

3.2.2 Gestão de Produtos 4

3.2.3 Divulgação de Produtos 5

3.2.4 Venda de Produtos 5

3.3 Oportunidade de Negócios 5

3.4 Descrição do Problema 5

4. Descrições dos Envolvidos 5

4.1 Ambiente do Usuário 5

4.2 Perfis dos Envolvidos 6

4.3 Necessidades dos Principais Envolvidos 6

# Visão de Negócio

# Introdução

## Finalidade

Este documento tem como objetivo apresentar a visão de negócio da empresa Informarket. Transmitir um bom entendimento do negócio visto pela empresa.

## Escopo

O escopo deste documento é o projeto ().

## Referências

[Esta subseção apresenta uma lista completa de todos os documentos mencionados no documento **Regras de Negócios**. Identifique cada documento por título, número do relatório (se aplicável), data e organização de publicação. Especifique as fontes a partir das quais as referências podem ser obtidas. Essas informações podem ser fornecidas por um anexo ou outro documento.]Visão Geral

## Visão Geral

O restante do documento apresenta definições da visão de negócio da empresa Informaket

# Objetivos da Modelagem de Negócios

## Plataforma

Esta modelagem de negócio tem como objetivo o desenvolvimento da plataforma web do Informarket.

## Processo de Vendas

Esta modelagem de negócio tem como objetivo a otimização do processo de vendas da empresa.

# Posicionamento

## Atividades de Negócio

* Cadastro de Clientes;
* Gestão de Produtos;
* Divulgação de Produtos;
* Venda de Produtos.

## Processos de Negócio

### Cadastro de Clientes

O cadastro dos clientes é feito através de WhatsApp, onde é feito por meio de número de telefone, nome completo e endereço.

### Gestão de Produtos

A gestão de produtos é feita manualmente, olhando o estoque e fazendo a contagem por meio de cadernos.

### Divulgação de Produtos

Os produtos são divulgados por meio das redes sociais e pessoalmente na loja física.

### Venda de Produtos

Os produtos são vendidos por WhatsApp e pessoalmente, sendo que a entrega é feita pelos correios com base nos dados fornecidos pelo cliente.

## Oportunidade de Negócios

O projeto visa solucionar os problemas de gestão que a empresa enfrenta diariamente.

## Descrição do Problema

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Gerenciar as vendas, cadastros e a gestão do estoque. |
| afeta | Clientes e funcionários da empresa. |
| cujo impacto é | Lentidão no processo de venda. |
| uma boa solução seria | Um sistema que possibilite o cadastro do cliente de maneira remota, que efetue as vendas validando as informações inseridas e que informe quantas unidades de cada produto a empresa possui no estoque (deverá ter uma indicação nos produtos que estão em falta). |

# Descrições dos Envolvidos

## Ambiente do Usuário

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

* Número de pessoas envolvidas na execução da tarefa? Isso está mudando?
* Qual é a duração de um ciclo de tarefas? Qual é o tempo gasto em cada atividade? Isso está mudando?
* Existem restrições ambientais exclusivas: unidade móvel, ar livre, a bordo, etc.?
* Quais plataformas de sistema estão sendo utilizadas atualmente? Quais são as futuras plataformas?
* Que outros aplicativos estão em uso? É necessário que o seu aplicativo interaja com eles?

Este é local em que podem ser incluídos os extratos do Modelo de Negócios para descrever a tarefa e os papéis envolvidos, etc.]

## Perfis dos Envolvidos

Administrador

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | [Quem é o representante do envolvido no projeto? (É opcional se estiver documentado em outro local.) O que queremos aqui são nomes.] |
| **Descrição** | Funcionário da empresa responsável pela parte administrativa da plataforma. |
| **Tipo** | Gestor Especialista. |
| **Responsabilidades** | Gestão de estoque e usuários, gerar relatórios. |
| **Critérios de Sucesso** | Controle total de entrada e saída de produtos, assim como de usuários também. |
| **Envolvimento** | Está diretamente envolvido com a utilização do sistema, por ser o usuário mestre. |
| **Produtos Liberados** | Não. |
| **Comentários e Problemas** | Em análise. |

Cliente

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | [Quem é o representante do envolvido no projeto? (É opcional se estiver documentado em outro local.) O que queremos aqui são nomes.] |
| **Descrição** | Cliente interessado nos produtos fornecidos pela empresa. |
| **Tipo** | Usuário comum. |
| **Responsabilidades** | Não possui. |
| **Critérios de Sucesso** | Compra efetuada com sucesso. |
| **Envolvimento** | Realizar compras. |
| **Produtos Liberados** | Não. |
| **Comentários e Problemas** | Problema ao inserir os dados, caso não sejam válidos. |

## Necessidades dos Principais Envolvidos

[Liste os principais problemas com as soluções existentes, conforme o ponto de vista do envolvido. Para cada problema, esclareça os seguintes pontos:

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

[É importante entender a importância **relativa** do envolvido na solução de cada problema. As técnicas de ordenação e votação cumulativa indicam problemas que **precisam** ser resolvidos, em oposição a problemas que o usuário gostaria que fossem resolvidos.

Preencha a tabela a seguir — se estiver usando o Rational RequisitePro para capturar as Necessidades, isto pode ser um extrato ou relatório dessa ferramenta.]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Necessidade** | **Prioridade** | **Preocupações** | **Solução Atual** | **Soluções Propostas** | |
| Mensagens de difusão |  |  |  | |  |