

## **Site de vendas online**

### **Visão**

**Versão 1.0**

Aplicativo de vendas online	Versão: 1.0
Visão	Data: 18/07/2024
<identificador do documento>	

## Histórico da Revisão

Data	Versão	Descrição	Autor
<dd/mm/aa>	<x.x>	<detalhes>	<nome>

Aplicativo de vendas online	Versão: 1.0
Visão	Data: 18/07/2024
<identificador do documento>	

## Índice

1.	Introdução	5	
1.1	Objetivo	5	
1.2	Escopo	5	
1.3	Definições, Acrônimos e Abreviações	5	
1.4	Referências	5	
1.5	Visão Geral	5	
2.	Posicionamento	5	
2.1	Oportunidade de Negócio	5	
2.2	Declaração do Problema	5	
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	<Nome do Investidor>		7
3.6	Perfis de Usuários	8	
3.6.1	<Nome do Usuário>		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	9	
4.3	Premissas e Dependências	10	
4.4	Custo e Preço	10	
4.5	Licença e Instalação	10	
5.	Recursos do Produto	10	
5.1	<aFeature>	11	
5.2	<anotherFeature>	11	
6.	Restrições	11	
7.	Intervalos de Qualidade	11	
8.	Precedência e Prioridade	11	

Aplicativo de vendas online	Versão: 1.0
Visão	Data: 18/07/2024
<identificador do documento>	

9.	Outros Requisitos de Produto	11
9.1	Padrões Aplicáveis	11
9.2	Requisitos do Sistema	11
9.3	Requisitos de Desempenho	11
9.4	Requisitos Ambientais	12
10.	Requisitos de Documentação	12
10.1	Manual do Usuário	12
10.2	Ajuda On-line	12
10.3	Guias de Instalação, Configuração e Arquivo LEIA-ME	12
10.4	Etiquetagem e Empacotamento	12
A	Atributos de Recursos	12
A.1	Status	12
A.2	Benefício	13
A.3	Esforço	13
A.4	Risco	13
A.5	Estabilidade	14
A.6	Release de Destino	14
A.7	Designado Para	14
A.8	Motivo	14

Aplicativo de vendas online	Versão: 1.0
Visão	Data: 18/07/2024
<identificador do documento>	

# Visão

## 1. Introdução

### 1.1 Objetivo

O objetivo deste documento é coletar, analisar e definir necessidades e recursos de alto nível do site de vendas da Papelaria Atitude.

### 1.2 Escopo

O documento está focado nos recursos necessários aos investidores e usuários de destino e **por que** essas necessidades existem. Os detalhes de como o site atende essas necessidades são explicados nas especificações de caso de uso e suplementares.

### 1.3 Definições, Acrônimos e Abreviações

Não se aplica.

### 1.4 Referências

Não se aplica.

### 1.5 Visão Geral

O presente documento também conta com o detalhamento do produto a ser desenvolvido, suas motivações e diferenciais. Define os requisitos envolvendo o projeto, os custos e a relação com os stakeholders.

## 2. Posicionamento

### 2.1 Oportunidade de Negócio

A oportunidade de negócio que está sendo atendida por este projeto é a expansão da capacidade de vendas dos produtos da empresa através de um aplicativo online.

### 2.2 Declaração do Problema

O problema de	a falta de uma plataforma online para a empresa
afeta	o alcance de vendas dos produtos
o impacto é o seguinte	inibindo potenciais crescimentos da empresa
uma solução bem-sucedida seria	um site que fornecesse uma loja virtual para adquirir produtos da empresa

### 2.3 Declaração da Posição do Produto

Para	a empresa papelaria atitude
Quem	necessita expandir os meios de vendas
O (nome do produto)	site Papelaria Atitude
Que	proporcionará um aumento exponencial de oportunidades de vendas dos produtos da empresa
Diferente	de outras papelarias locais que não possuem plataforma online
Nosso produto	utilização demasiadamente intuitiva e de fácil compreensão para clientes antigos

Aplicativo de vendas online	Versão: 1.0
Visão	Data: 18/07/2024
<identificador do documento>	

### 3. Descrições do Investidor e do Usuário

#### 3.1 Demográficos de Mercado

Demográficos Chave de Mercado

Idade: 15-70 anos.

Gênero: Ambos os sexos.

Ocupação: Estudantes, professores, profissionais de escritório.

Renda: baixa e média.

Segmentos de Mercado de Destino

Estudantes e Pais: Necessidade de materiais escolares regularmente - compram em grandes quantidades em inícios de semestres letivos.

Professores e Escolas: Necessitam de materiais didáticos e de escritório - compram regularmente em grandes quantidades.

Profissionais de Escritório: Compram itens de papelaria para uso diário no trabalho - compram regularmente em pequenas quantidades.

Tendências e Tecnologias do Segmento de Mercado

Tendências: Crescente demanda por compras online e conveniência.

Tecnologias: Plataformas de vendas online.

Reputação da Organização

Reputação Atual: A Papelaria Atitude é conhecida localmente pela variedade dos produtos e praticidade, mas ainda não possui uma presença online.

Reputação Desejada: Ser mais reconhecida não apenas localmente.

Suporte às Metas Organizacionais

Metas: Aumentar a base de clientes e expandir o alcance além da loja física, consequentemente aumentando a receita.

Como o Produto Suporta as Metas:

Expansão do Alcance: O site de vendas online permitirá alcançar clientes que não podem visitar a loja física.

Aumento de Receita: A conveniência de compras online e a disponibilidade de promoções e descontos exclusivos aumentarão as vendas.

#### 3.2 Resumo do Investidor

Fornecedores de	Fabricantes e empresas que fornecem os produtos para a	Oferecem apoio financeiro para o

Aplicativo de vendas online	Versão: 1.0
Visão	Data: 18/07/2024
<identificador do documento>	

produtos	papelaria	desenvolvimento do projeto
----------	-----------	----------------------------

### 3.3 Resumo de Usuários

Clientes da papelaria	Consumidores que utilizarão o site para compra de produtos	Utilizar o sistema de maneira intuitiva para realizar compras	
Funcionários da papelaria	Responsáveis pelo monitoramento do site e entrega dos produtos comprados pelo mesmo	Utilizar o sistema para trabalho, monitoramento e execução de vendas	

### 3.4 Ambiente do Usuário

Número de pessoas envolvidas na conclusão da tarefa: grupo de desenvolvedores (3 pessoas)

Quais plataformas de sistemas estão em uso hoje: domínio de site e banco de dados.

### 3.5 Perfis do Investidor

#### 3.5.1 <Itamar Liotto>

<b>Representante</b>	<i>Itamar Liotto</i>
<b>Descrição</b>	<i>Cliente do projeto e dono da papelaria</i>
<b>Tipo</b>	<i>Usuário casual</i>
<b>Responsabilidades</b>	<i>Utilizará o sistema em sua empresa para expandir seu negócio</i>
<b>Critérios de Êxito</b>	<i>Com o crescimento da empresa, aumentando a margem de vendas e se aumentando sua popularidade</i>
<b>Envolvimento</b>	<i>O investidor levantou os requisitos que deseja para o sistema e monitorará o andamento do projeto</i>
<b>Distribuíveis</b>	
<b>Comentários / Problemas</b>	

### 3.6 Perfis de Usuários

#### 3.6.1 <Clientes>

<b>Representante</b>	<i>Cliente da papelaria</i>
<b>Descrição</b>	<i>usuário do sistema para realizar compras</i>
<b>Tipo</b>	<i>usuário casual</i>
<b>Responsabilidades</b>	<i>realizar suas compras por meio do site</i>

Aplicativo de vendas online	Versão: 1.0
Visão	Data: 18/07/2024
<identificador do documento>	

<b>Critérios de Êxito</b>	<i>efetuando uma compra com sucesso</i>
<b>Envolvimento</b>	<i>se beneficiará do projeto pronto</i>
<b>Distribuíveis</b>	
<b>Comentários / Problemas</b>	

## 4. Visão Geral do Produto

Vamos ser uma plataforma de e-commerce dedicada à venda online de produtos de papelaria. O produto será independente e não dependerá diretamente de outros sistemas, mas poderá integrar-se com sistemas de pagamento online e de logística para fornecer uma experiência completa ao usuário.

Nosso site vai ofertar um catálogo de produtos, carrinho de compras, sistema de pagamento, sistema de entrega, gerenciamento de usuários e suporte ao cliente.

A plataforma será desenvolvida para ser acessível tanto em dispositivos móveis quanto em desktops. Integração com serviços de pagamento viável. Serviços de entrega nacionais estarão disponíveis para integração. O servidor de hospedagem deverá suportar as tecnologias escolhidas.

### 4.1 Perspectiva do Produto

A Papelaria Atitude é uma plataforma de e-commerce independente, projetada especificamente para a venda online de produtos de papelaria. Embora opere de forma autônoma, ela se integra a serviços essenciais de pagamento e logística para proporcionar uma experiência completa aos usuários. As principais integrações incluem sistemas de pagamento online e serviços de entrega que permitem cálculo de frete e rastreamento de pedidos. Além disso, a plataforma pode se conectar a ferramentas de marketing e CRM para melhorar a gestão do relacionamento com os clientes.

### 4.2 Resumo de Recursos

**Tabela 4-1 Sistema de Suporte ao Cliente**

<b>Benefício do Cliente</b>	<b>Recursos de Suporte</b>
Experiência de compra conveniente e rápida	Catálogo de produtos bem organizado e fácil de navegar, com descrições detalhadas e imagens de alta qualidade.
Diversas opções de pagamento	Integração com múltiplos sistemas de pagamento, incluindo cartões de crédito, boleto bancário e Pix.
Rastreamento de pedidos e cálculo de frete	Sistema de rastreamento de pedidos integrado e cálculo de frete automático.
Suporte ao cliente eficiente	Chat online e seção de perguntas frequentes (FAQ) para resolução rápida de dúvidas e problemas.
Gestão de contas fácil e segura	Sistema de gerenciamento de usuários com cadastro, login, e histórico de pedidos.

### 4.3 Premissas e Dependências

Disponibilidade de Infraestrutura Tecnológica;

Integração com Sistemas de Pagamento;

Serviços de Logística e Entrega;



Aplicativo de vendas online	Versão: 1.0
Visão	Data: 18/07/2024
<identificador do documento>	

Segurança e Certificação SSL;  
 Recursos Humanos e Equipe de Desenvolvimento;  
 Conformidade Legal e Regulatória;  
 Conectividade e Acesso à Internet;

#### **4.4 Custo e Preço**

#### **4.5 Licença e Instalação**

A plataforma pode exigir licenças para o uso de bibliotecas e frameworks de terceiros, como sistemas de pagamento e módulos de segurança. A implementação de segurança robusta para a autenticação de usuários e administração do sistema pode requerer licenças adicionais para ferramentas ou serviços de segurança avançados.

### **5. Recursos do Produto**

#### **5.1 Catálogo de Produtos**

O catálogo de produtos é a seção onde os clientes podem visualizar todos os itens disponíveis para compra. Este recurso inclui a exibição de produtos com descrições detalhadas, imagens de alta qualidade, preços e disponibilidade em estoque. A funcionalidade de filtro e busca permite que os usuários encontrem rapidamente os produtos que desejam.

#### **5.2 Carrinho de compras**

O carrinho de compras permite que os clientes adicionem, removam e atualizem a quantidade de produtos antes de finalizar a compra. Este recurso proporciona uma visão geral dos itens selecionados, permitindo que o usuário veja o subtotal, taxas de envio e o valor total da compra. O carrinho de compras é facilmente acessível em toda a navegação no site.

#### **5.3 Sistema de Pagamento**

O sistema de pagamento é integrado com múltiplas opções de pagamento, incluindo cartões de crédito, boleto bancário e Pix. Este recurso garante que as transações sejam seguras e rápidas, proporcionando uma experiência de compra tranquila para os clientes. O sistema também inclui a confirmação de pagamento e a geração de recibos.

#### **5.4 Sistema de Entrega**

O sistema de entrega calcula automaticamente o frete baseado no endereço do cliente e nas dimensões e peso dos produtos. Os clientes podem escolher entre diferentes opções de entrega e rastrear seus pedidos em tempo real até a entrega final. Este recurso é essencial para garantir que os produtos sejam entregues de maneira eficiente e segura.

#### **5.5 Gerenciamento de Usuários**

O gerenciamento de usuários inclui funcionalidades para cadastro, login e atualização de informações pessoais. Os usuários podem acessar o histórico de pedidos, salvar endereços de entrega e gerenciar preferências de pagamento. A segurança dos dados dos usuários é uma prioridade, com medidas de proteção adequadas implementadas.

#### **5.6 Suporte ao Cliente**

O suporte ao cliente oferece um chat online para resolução imediata de dúvidas e problemas, além de uma seção de perguntas frequentes (FAQ) que cobre as questões mais comuns. Este recurso é projetado para melhorar a satisfação do cliente, fornecendo assistência rápida e eficaz.

### **6. Restrições**

O design do site deve ser responsivo para garantir uma experiência de usuário consistente em diferentes dispositivos, incluindo desktops, tablets e smartphones. O tempo de carregamento das páginas deve ser otimizado para melhorar a

Aplicativo de vendas online	Versão: 1.0
Visão	Data: 18/07/2024
<identificador do documento>	

experiência do usuário e minimizar a taxa de abandono do site.

A segurança dos dados dos usuários e das transações financeiras é uma prioridade. O site deve implementar protocolos de segurança robustos, incluindo criptografia SSL para todas as transações e medidas de proteção contra ataques cibernéticos.

## 7. Intervalos de Qualidade

Os intervalos serão definidos como :

Baixo -> deve haver alguma atenção necessária.

Médio -> deve haver alta atenção.

Alta -> Prioridade de atenção acima dos outros recursos.

## 8. Precedência e Prioridade

Segurança - ALTA

Desempenho - MÉDIA

Confiabilidade - ALTA

Escalabilidade - MÉDIA

Usabilidade - MÉDIA

Atendimento ao cliente - ALTA

Gerenciamento de inventário - MÉDIA

Integração sistema de Pagamentos - ALTA

## 9. Outros Requisitos de Produto

### 9.1 Padrões Aplicáveis

O projeto deve estar em conformidade com as normas da ISO para prover segurança em comunicação, também é necessário a obtenção da regularidade da UCC para legitimidade do negócio além disso o projeto deve ter conformidade com Windows, Mac, IOS e Android.

### 9.2 Requisitos do Sistema

O projeto se trata de uma plataforma online de compras dentro da web, portanto os requisitos são os mesmos de um navegador.

### 9.3 Requisitos de Desempenho

A plataforma de vendas deve suportar pelo menos 1000 usuários simultâneos sem afetar o carregamento do site com tolerância de 4000ms, a seção de compras deve ser um host separado como um padrão de microserviços para trabalhar independente. É solicitado uma largura de banda de pelo menos 256GB e também serviços de monitoramento de desempenho. É necessário haver nível alto de segurança para prover privacidade de dados do usuário como HTTPS, APIs para conectar com sistemas de pagamento como Pagbank, Pagseguro, Paypal.

## 10. Requisitos de Documentação

### 10.1 Ajuda On-line

Deve haver um aba de ajuda e reclamações onde o usuário poderá descrever o caso com um título, assunto, descrição, anexação de arquivos, número do pedido e nome completo. As solicitações devem ter status de Solicitada, Em andamento, Concluída. Sempre que um usuário fizer uma solicitação ele deve ser redirecionado para uma página com todas as informações da solicitação e também deverá ser retornado um email automático confirmando sua solicitação junto com seu número de protocolo. Após o atendimento o usuário deverá receber um email do status atual da solicitação.

### 10.2 Guias de Instalação, Configuração e Arquivo LEIA-ME

O site deve ter uma aba de dúvidas frequentes de erros conhecidos e possíveis soluções dentro da aba Ajuda e

Aplicativo de vendas online	Versão: 1.0
Visão	Data: 18/07/2024
<identificador do documento>	

Reclame aqui.

### 10.3 Etiquetagem e Empacotamento

Todo o site deverá ser consistente em interface e garantir que seja claro e intuitivo. Todos os produtos devem usar o mesmo padrão de etiquetagem para garantir melhor fluidez e entendimento do usuário, todos os produtos devem ter uma imagem que o represente, todos os produtos devem ter descrições de si, todos os produtos devem ter suas avaliações em sua aba. Deverá ser garantido a usabilidade portanto deve haver compatibilidade da etiquetagem nas plataformas requisitadas anteriormente.