# CPS Helper

# Visão do Negócio

# Versão <1.1>

[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** |
| 24/05/2021 | 1.0 | Esboço do projeto | Lucas Horii dos Santos |
| 31/05/2021 | 1.1 | Esboço do projeto | Tony Adryano Gomes |
| 31/05/2021 | 1.1.1 | Continuação do esboço do projeto | Lucas Horii dos Santos |
|  |  |  |  |

# Índice Analítico

1. Introdução [4](#__RefHeading___Toc18206461)

1.1 Finalidade [4](#__RefHeading___Toc18206462)

1.2 Escopo [4](#__RefHeading___Toc18206463)

1.3 Referências [4](#__RefHeading___Toc18206465)

1.4 Visão Geral [4](#__RefHeading___Toc18206466)

2. Objetivos da Modelagem de Negócios [4](#__RefHeading___Toc103_3690376769)

2.1 <umObjetivo> [4](#__RefHeading___Toc105_3690376769)

2.2 <outroObjetivo> [4](#__RefHeading___Toc107_3690376769)

3. Posicionamento [4](#__RefHeading___Toc18206467)

3.1 Atividades de Negócio [4](#__RefHeading___Toc109_3690376769)

3.2 Processos de Negócio [4](#__RefHeading___Toc111_3690376769)

3.3 Oportunidade de Negócios [4](#__RefHeading___Toc18206468)

3.4 Descrição do Problema [5](#__RefHeading___Toc18206469)

3.5 Sentença de Posição do Produto [6](#__RefHeading___Toc18206470)

4. Descrições dos Envolvidos [6](#__RefHeading___Toc18206471)

4.1 Demografia do Mercado [Faz mais sentido para software que será vendido] [6](#__RefHeading___Toc18206472)

4.2 Ambiente do Usuário [6](#__RefHeading___Toc18206475)

4.3 Perfis dos Envolvidos [7](#__RefHeading___Toc113_3690376769)

4.4 Necessidades dos Principais Envolvidos [8](#__RefHeading___Toc18206480)

4.5 Alternativas e Concorrência [8](#__RefHeading___Toc18206481)

# Visão do Negócio

# Introdução

Esse projeto tem por objetivo auxiliar os alunos da Fatec de Mogi das Cruzes, no curso das disciplinas vigentes de cada semestre.

A introdução da **Visão do Negócio** fornece uma visão geral do documento inteiro. Ela deve incluir a finalidade, o escopo, as definições, os acrônimos, as abreviações, as referências e a visão geral da **Visão do Negócio**.]

## Finalidade

O documento tem por finalidade, estruturar o negócio abordado

[Especifique a finalidade deste documento **Visão do Negócio**.]

## Escopo

Este documento está associado ao projeto <CPS Helper>, afetando e influenciando dados e documentos de interesse de alunos e professores, tal como plano de curso, matriz curricular (carga horária), calendário acadêmico e projeto pedagógico.

[Uma breve descrição do escopo deste documento **Visão do Negócio**: a quais projetos está associado e tudo o mais que for afetado ou influenciado por este documento.]

## Referências

Projeto Pedagógico

<[Análise e Desenvolvimento de Sistemas (fatecmogidascruzes.com.br)](https://fatecmogidascruzes.com.br/pdf/projeto_ADS_vespertino.pdf)>

Horário de Aulas

<[horario\_ads\_2021\_01.pdf (fatecmogidascruzes.com.br)](https://fatecmogidascruzes.com.br/pdf/horario_ads_2021_01.pdf)>

[Esta subseção fornece uma lista completa dos documentos mencionados em outra parte da **Visão do Negócio**.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

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

Este documento contém

# Objetivos da Modelagem de Negócios

## <umObjetivo>

[Qual será o escopo da modelagem de negócio? O que ela envolverá? Pesquisa de mercado? Mais informações sobre atividades/processos de negócio...]

## <outroObjetivo>

# Posicionamento

## Atividades de Negócio

O negócio auxilia aos alunos a organizarem os seus estudos na faculdade.

A001 – Cadastrar as disciplinas que serão cursadas;

A002 – Listar as disciplinas cadastradas;

A003 – Cadastrar conteúdos do plano de curso;

A004 – Listar conteúdos do plano de curso;

A005 – Lançar e armazenar o feedback do usuário em relação ao conteúdo;

A006 – Consultar feedbacks da disciplina escolhida com as sugestões de estudo para cada disciplina;

A007 – Lançar e armazenar datas de atividades e provas;

A008 – Consultar atividades pendentes;

A009 – Consultar datas de provas.

[Faça uma breve descrição do negócio – o que ele faz? Que produto vende? Que serviço oferece?]

## Processos de Negócio

A001 - O usuário escolhe as disciplinas, de acordo com a grade montada no SIGA.

A002 - O programa exibe ao usuário as disciplinas cadastradas por ele em formato de lista.

A003 - O usuário cadastra os dados da ementa e a bibliografia do plano de curso.

A004 - Os dados da ementa (conteúdos) e as respectivas bibliografias são exibidos em formato de lista nas disciplinas cadastradas.

A005 - O usuário informa o seu nível de satisfação em relação aos conteúdos abordados em cada dia, sendo classificado por cores (vermelho, amarelo, verde). O feedback é armazenado para futuras consultas.

A006 - O usuário visualiza a lista com todos os feedbacks de cada conteúdo da disciplina escolhida. Informando sugestões de bibliografias a serem consultadas.

A007 - O usuário informa as datas de atividades e provas propostas pelos professores.

A008 - O usuário visualiza uma lista com as atividades que ainda não foram entregues.

A009 - O usuário ao acessar a disciplina, é informado em relação as datas de provas.

[Detalhar como as atividades são desenvolvidas – quem faz o que, quando e como.]

## Oportunidade de Negócios

[Faça uma breve descrição da oportunidade de negócios atendida por este projeto.]

Muitos alunos têm dificuldades em se organizar para realizar as tarefas e avaliações, especialmente no período final do semestre, o que pode ser prejudicial para o seu desempenho. O projeto irá orientar esses alunos.

Os alunos podem sentir dificuldades com relação aos conteúdos passados em aula. O projeto pode auxiliá-los a revisar o conteúdo necessário e se prepararem melhor para o fim do semestre.

Muitos alunos não dão muita atenção aos materiais de apoio passado pelos professores (como cursos online). O projeto deixará mais claro aos alunos a devida importância de cada material.

O projeto pode incentivar os professores a auxiliar melhor os alunos com relação ao conteúdo lecionado e assim incentivá-los melhor ao aprendizado.

## Descrição do Problema

[Forneça uma descrição resumindo o problema que está sendo resolvido pelo projeto. O formato a seguir pode ser usado.]

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Se organizar em relação a muitas atividades e avaliações |
| afeta | alunos |
| cujo impacto é | Desperdício de tempo, mau desempenho acadêmico |
| uma boa solução seria | Permitir que o aluno tenha todas as informações de pendências de cada matéria de forma unificada e prática. |

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Não buscar materiais de apoio recomendados pelos professores. |
| afeta | Alunos |
| cujo impacto é | Mau desempenho acadêmico, aluno perde conteúdos importantes. |
| uma boa solução seria | Oferecer ao aluno um sistema de recompensa para cada tarefa realizada e recompensando-o com base em sua classificação ao fim do semestre. |

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Não absorver todo o conteúdo lecionado |
| afeta | Alunos |
| cujo impacto é | Mau desempenho acadêmico, abandono do curso por desmotivação. |
| uma boa solução seria | Por meio da plataforma, informar os alunos sobre as ementas de cada disciplina, bem como as referências bibliográficas de cada uma delas e também sugerir materiais de apoio aos dicentes. |

## Sentença de Posição do Produto

[Forneça uma sentença geral resumindo, no nível mais alto, a posição exclusiva que o produto pretende ocupar no mercado. O formato a seguir pode ser usado.]

|  |  |
| --- | --- |
| Para | Alunos da FATEC |
| Que | Desejam organizar seus estudos de forma prática |
| O (CPS Helper) | é um aplicativo |
| Que | auxilia pessoas da área acadêmica |
| Diferente de | Outros aplicativos voltados para FATEC já desenvolvidos |
| Nosso produto | Facilita a interação do professor e auxilia no desempenho do aluno. |

[Uma sentença de posição do produto comunica o objetivo do aplicativo e a importância do projeto para todo o pessoal envolvido.]

# Descrições dos Envolvidos

[Para fornecer produtos e serviços que efetivamente satisfaçam às reais necessidades dos seus envolvidos e dos usuários, é preciso identificar e envolver todos os interessados como parte do processo de Modelagem de Negócios. É necessário também identificar os usuários do sistema e assegurar que a comunidade de envolvidos os represente adequadamente. Esta seção fornece um perfil dos envolvidos e dos usuários que integram o projeto, e dos principais problemas que, de acordo com o ponto de vista deles, poderão ser abordados pela solução proposta. Ela não descreve as solicitações ou os requisitos específicos dos usuários e dos envolvidos, já que eles são capturados em um artefato individual de solicitações dos envolvidos. Em vez disso, ela fornece a base e a justificativa que explicam por que os requisitos são necessários.]

Aluno

Professor

## Demografia do Mercado [Faz mais sentido para software que será vendido]

[Resuma as principais demografias do mercado que motivam as decisões do produto. Descreva e posicione os segmentos do mercado-alvo. Estima o tamanho e o crescimento usando o número de possíveis usuários ou a quantidade de dinheiro que seus clientes gastarão tentando satisfazer às necessidades que seu produto ou melhoria cumprirá. Revise as principais tendências e tecnologias do setor. Responda a estas perguntas estratégicas:

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

## 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

[Descreva aqui cada envolvido no sistema preenchendo a tabela abaixo para cada um deles. Lembre-se de que os tipos de envolvidos poderão ser os mais diversos como, por exemplo, usuários, departamentos e desenvolvedores técnicos. Um perfil completo deve abranger os tópicos abaixo para cada tipo de envolvido.]

**[Pode-se usar personas]**

****

**[E/Ou tabela]**

<Nome do Envolvido>

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | [Quem é o representante do envolvido no projeto? (É opcional se estiver documentado em outro local.) O que queremos aqui são nomes.] |
| **Descrição** | [Breve descrição do tipo de envolvido.] |
| **Tipo** | [Qualifique a habilidade, a formação técnica e o grau de sofisticação do envolvido — ou seja, se ele é um guru, executivo, especialista, usuário eventual e assim por diante.] |
| **Responsabilidades** | [Liste as principais responsabilidades dos envolvidos no que diz respeito ao sistema em desenvolvimento; ou seja, o interesse deles como envolvidos. |
| **Critérios de Sucesso** | [Como o envolvido define sucesso? De que forma o envolvido é recompensado?] |
| **Envolvimento** | [Qual é o grau de comprometimento do envolvido no projeto? Está relacionado, sempre que possível, aos papéis do Rational Unified Process — ou seja, ao Revisor de Requisitos, etc.] |
| **Produtos Liberados** | [Há algum produto liberado adicional necessário ao envolvido? Podem ser os produtos liberados do projeto ou as saídas do sistema em desenvolvimento.] |
| **Comentários e Problemas** | [Problemas que interfiram no bom andamento do projeto e outras informações relevantes devem ser relacionados aqui.] |

## 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 |  |  |  | |  |

## Alternativas e Concorrência

[Identifique as alternativas que o envolvido considera disponíveis. Isso inclui adquirir um produto do concorrente, desenvolver uma solução própria ou simplesmente manter o estado atual. Liste as opções competitivas que existem ou que podem se tornar disponíveis. Inclua os principais pontos fortes e fracos de cada concorrente, conforme percebido pelo envolvido.]