

FIAP GRADUAÇÃO

LEAN INCEPTION – IDEALIZANDO A SOLUÇÃO

AGENDA DE UM LEAN INCEPTION



E AS FUNCIONALIDADES ?

UMA VEZ CRIADA A VISÃO DO PRODUTO, ESTABELECIDOS SEUS LIMITES E CONHECIDOS NOSSOS USUÁRIOS, ESTAMOS PRONTOS PARA ELABORAR A LISTA PRELIMINAR DE FUNCIONALIDADES QUE IMAGINAMOS SEREM NECESSÁRIAS EM NOSSA SOLUÇÃO DE SOFTWARE. PODEMOS ENTÃO CRIAR A PRIMEIRA VERSÃO DO **BACKLOG DO PRODUTO**

CATEGORIZAÇÃO DOS REQUISITOS

REQUISITOS FUNCIONAIS

FUNÇÕES E RESTRIÇÕES DO SISTEMA, NORMALMENTE DESCRITOS COM A LINGUAGEM DO CLIENTE SEM ENTRAR EM DETALHES TÉCNICOS



REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS

CARACTERÍSTICAS GERAIS QUE AFETARÃO A QUALIDADE DO SISTEMA ABRANGENDO ASPECTOS COMO DESEMPENHO, USABILIDADE, ROBUSTEZ, CONFIABILIDADE...

REQUISITOS DE NEGÓCIO

REGRAS QUE DEVEM SER OBEDECIDAS PELAS FUNCIONALIDADES PARA ATENDER CONDIÇÕES ESTABELECIDAS PELO NEGÓCIO

REQUISITOS TÉCNICOS

REQUISITOS TÉCNICOS, DETALHADOS MAIS COMUMENTE POR PROFISSIONAIS DAS ÁREAS DE TI, TAIS COMO A ESCOLHA DE PLATAFORMAS, LINGUAGENS, COMPATIBILIDADES...

DO LEVANTAMENTO AOS REQUISITOS

- ENTREVISTAS SEMI-ESTRUTURADAS
- REUNIÕES DE LEVANTAMENTO
- PESQUISAS BIBLIOGRÁFICAS / WEB
- CONVERSAS COM ESPECIALISTAS NO TEMA
- IMERSÃO... (DESIGN THINKING)

1

REGISTROS



2

DOCUMENTAÇÃO,
ANÁLISE &
DISCUSSÃO



3

REQUISITOS DE SISTEMA

REQUISITOS FUNCIONAIS

REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS

REQUISITOS DE NEGÓCIO

REQUISITOS TÉCNICOS

ID	INSIGHTS	PESQUISADOR	MÉTODO
1	Clientes com um mínimo de conhecimento preferem primeiro pesquisar sozinho para colocar em prática os conhecimentos que já tem	Angelo	Observação
2	Muitos clientes ficam incomodados com vendedores muito ostensivos e insistentes	Angelo	Entrevista
3	Na hora de pedir recomendações é comum os clientes darem a ocasião em que pretendem consumir para achar algo adequado	Angelo	Observação
4	Muitos clientes pedem dica de harmonização	Bruno	Observação
5	É comum o cliente citar um vinho que gostou para procurar recomendação de algo parecido	Bruno	Entrevista
6	Clientes experientes só aceitam recomendações se o vendedor for alguém que também conhece bastante	Bruno	Entrevista
7	Muitos clientes não sabem descrever o que gostam num vinho com a linguagem dos enólogos, procuram definir usando palavras do dia-a-dia	Flavia	Entrevista
8	A organização da loja e a forma de exposição do vinho facilitam muito a busca, principalmente se for baseada em tipo de vinho e região	Flavia	Empatia

 Sandra Pellini A Entrevistada 31 anos Assessora Financeira Casada Sem filhos Mora na V Leopoldina	Perfil Social Profissional em ascensão, tem o dia-a-dia bastante corrido, mas sempre reserva um tempo para se cuidar e se divertir. Frequenta academia e costuma sair com amigos ou casais amigos. Em função de seus contatos sociais tem se interessado cada vez mais pelo mundo do vinho, embora ainda conheça muito pouco e não tenha grande disponibilidade financeira para consumo de produtos "superfluos".	Habitos de Consumo Faz compras de forma controlada e procura equilibrar o necessário com outras compras para satisfazer desejo e prazeres pessoais. Os vinhos entram nessa segunda categoria. Como ainda não tem muito conhecimento gosta de comprar vinhos em lojas onde os vendedores dão bom dia e orientações úteis, aproveitando essas oportunidades para aprender mais. Compra poucas unidades e procura salvar a escritura para poder experimentar e conhecer.
Uso de Tecnologia Smartphone Redes Sociais E-Commerce Internet Mais na V Leopoldina	Informações sobre Vinhos Livros Sites Especializados Viagens Vendedores/Lojas Cursos Online	
Observações gerais sobre o perfil Entusiasta gosta bastante de vinho, mas ainda conhece pouco desse universo, razão pela qual não tem ainda critérios muito claros para seleção e compra. São altamente interessados em aprender, buscam informação em sites especializados e quando podem fazem cursos online ou assistem vídeos de sommeliers. Quando vão a loja exploram bastante o conhecimento dos vendedores e frequentemente seguem suas recomendações. Compram poucas unidades por vez, normalmente para consumo imediato. São maioria entre os clientes, representando cerca de 55% das vendas em volume financeiro.		

DOCUMENTANDO OS REQUISITOS

REQUISITOS DE SISTEMA

REQUISITOS FUNCIONAIS

REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS

REQUISITOS DE NEGÓCIO

REQUISITOS TÉCNICOS

Documento de Especificação de Requisitos

Projeto	Automação da Força de Vendas da TSM
Analista Responsável	Cordeiro
Cliente Solicitante	Andrea Pontes
Área Solicitante	Comercial
Versão	1.0
Histórico	Versão 1.0 criada em 06/09/2023

Requisitos Funcionais

RF01 - Login de Usuário

O sistema deve prever controle de acesso exigindo o login com identificação de usuário e senha, identificando o perfil do usuário ao autorizar

RF02 - Cadastro de Clientes

O sistema deve permitir que o **vendedor** cadastre novos clientes

RF03 - Inserir Pedidos

O sistema deve permitir que o **vendedor** insira novos pedidos para clientes cadastrados e homologados

RF04 - Consultar Pedidos

O sistema deve permitir que o **vendedor** consulte pedidos já inseridos no sistema

RF05 - Alterar Pedidos

O sistema deve permitir que o **vendedor** altere dados de um pedido já inserido

RF06 - Cancelar Pedidos

O sistema deve permitir que o **vendedor** cancele um pedido já inserido

RF07 - Administrar regras

O sistema deve permitir que o **Gerente Comercial** crie e modifique regras de negócio

RF08 - Homologar cliente

O sistema deve permitir que o **Gerente Comercial** homologue clientes cadastrados pelos vendedores

RF09 - Autorizar Crédito

O sistema deve permitir que o **Gerente Comercial** autorize créditos acima do limite estabelecido nas regras de negócio

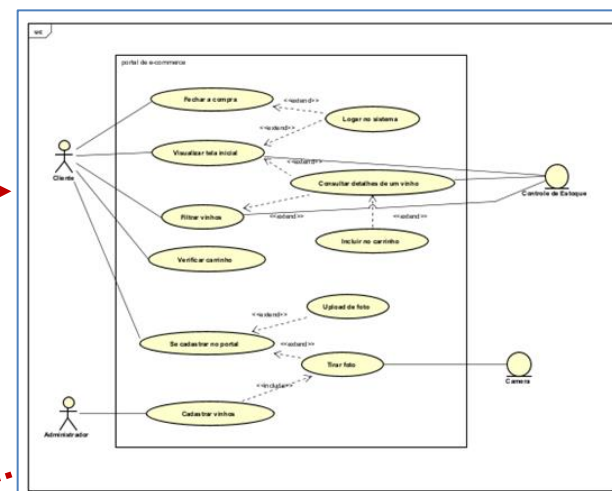
DESENHANDO O SOFTWARE A PARTIR DOS REQUISITOS

REQUISITOS DE SISTEMA

MODELAGEM DE CASOS DE USO

Documento de Especificação de Requisitos	
Projeto	Automação da Força de Vendas da TSM
Análise Responsável	Cordaro
Cliente Solicitante	Andrea Pontes
Área Solicitante	Comercial
Versão	1.0
Histórico	Versão 1.0 criada em 05/09/2023
Requisitos Funcionais	
RF01 - Login de Usuário	
O sistema deve prever controle de acesso exigindo o login com identificação de usuário e senha, identificando o perfil do usuário ao autorizar	
RF02 - Cadastro de Clientes	
O sistema deve permitir que o vendedor cadastre novos clientes	
RF03 - Inserir Pedidos	
O sistema deve permitir que o vendedor insira novos pedidos para clientes cadastrados e homologados	
RF04 - Consultar Pedidos	
O sistema deve permitir que o vendedor consulte pedidos já inseridos no sistema	
RF05 - Alterar Pedidos	
O sistema deve permitir que o vendedor altere dados de um pedido já inserido	
RF06 - Cancelar Pedidos	
O sistema deve permitir que o vendedor cancele um pedido já inserido	
RF07 - Administrar regras	
O sistema deve permitir que o Gerente Comercial crie e modifique regras de negócio	
RF08 - Homologar cliente	
O sistema deve permitir que o Gerente Comercial homologue clientes cadastrados pelos vendedores	
RF09 - Autorizar Crédito	
O sistema deve permitir que o Gerente Comercial autorize créditos acima do limite estabelecido nas regras de negócio	

NAIS



BACKLOG DO PRODUTO (HISTÓRIAS DO USUÁRIO)

Cadastrar o entrevistado

Eu, como Pesquisador, quero ter capacidade de cadastrar o entrevistado no portal, informando o CPF, para que o sistema acesse o site da receita federal e consiga trazer os dados de identificação do entrevistado (exemplo: Nome, CPF, Gênero, Idade, Endereço ...). Com o cadastro OK quero receber o questionário que deve ser aplicado. Essa operação só poderá ser realizada se o entrevistado informar um CPF válido e o smartphone usado estiver com acesso a internet. O CPF utilizado só pode ser cadastrado uma vez.

ESBOÇO DE TELAS



Copyright © 2024 Prof. Caio Figueiredo

Todos direitos reservados. Reprodução ou divulgação total ou parcial deste documento é expressamente proibido sem o consentimento formal, por escrito, do Professor (autor).