### **Escopo e Objetivos – Loja Virtual de Peças de Moto (Multiplataforma)**

### **1. Escopo do Projeto**

O projeto da loja virtual de peças de moto, MotoABC Online, tem como escopo o desenvolvimento de uma plataforma completa para a comercialização de peças e acessórios de motos, atendendo clientes através de uma interface multiplataforma (web, mobile e desktop). O projeto contempla a criação de um sistema integrado de gerenciamento de produtos, clientes, vendas e entrega de mercadorias, com funcionalidades voltadas para a otimização da experiência do usuário, a eficiência das operações e a segurança das transações.

#### **1.1 Componentes do Escopo**

O escopo do projeto está segmentado em quatro áreas principais: **Desenvolvimento da Plataforma**, **Gestão de Produtos e Vendas**, **Relacionamento com Clientes** e **Segurança e Conformidade**.

#### **1.1.1 Desenvolvimento da Plataforma**

* **Desenvolvimento Multiplataforma**: A loja deve estar disponível em três versões distintas: web (para navegadores desktop), aplicativo mobile (para dispositivos iOS e Android) e um cliente desktop. Cada versão deve garantir uma experiência de usuário consistente e responsiva.
* **Arquitetura de Sistema**: O sistema deve ser desenvolvido com uma arquitetura modular e escalável, utilizando tecnologias modernas que suportem integrações e futuras expansões, incluindo uma API RESTful para comunicação entre as diferentes versões.
* **Integração de Gateways de Pagamento**: O sistema deve integrar gateways de pagamento seguros para suportar transações por cartão de crédito, boleto bancário e PIX.
* **Painel de Administração**: A plataforma deve fornecer um painel de administração para a gestão de produtos, controle de estoque, acompanhamento de pedidos, emissão de notas fiscais e gestão de promoções.

#### **1.1.2 Gestão de Produtos e Vendas**

* **Catálogo de Produtos**: Criação de um catálogo online categorizado, com a possibilidade de filtro e busca, contendo produtos como peças mecânicas, acessórios, pneus, capacetes e vestuário.
* **Controle de Estoque**: Implementação de um módulo de controle de estoque automatizado, com alertas para reposição de produtos quando atingido um limite mínimo de quantidade.
* **Processamento de Pedidos**: Gestão do ciclo completo de um pedido, desde a adição de produtos ao carrinho até a emissão de nota fiscal e a finalização do pagamento, oferecendo opções de cálculo de frete e acompanhamento de entrega.
* **Ofertas e Promoções**: Implementação de funcionalidades para criar promoções e gerar cupons de desconto, oferecendo campanhas de marketing direcionadas com base em dados de vendas e comportamento dos clientes.

#### **1.1.3 Relacionamento com Clientes**

* **Cadastro e Perfis de Clientes**: Implementação de um sistema de cadastro de clientes com suporte a perfis personalizados, permitindo que cada cliente gerencie suas informações pessoais, histórico de compras e endereços de entrega.
* **Acompanhamento de Pedidos e Suporte**: Criação de uma área de usuário para consulta ao status de pedidos e suporte, onde o cliente poderá abrir tickets para solicitações, trocas ou devoluções.
* **Programa de Fidelidade e Avaliações**: Criação de um programa de fidelidade para recompensar clientes frequentes com benefícios exclusivos e permitir avaliações e feedbacks de produtos.

#### **1.1.4 Segurança e Conformidade**

* **Criptografia e Proteção de Dados**: Implementação de medidas de segurança para proteger dados de clientes e informações sensíveis, incluindo a criptografia de dados de pagamento e de autenticação de usuários.
* **LGPD e Auditoria**: Adoção de políticas e práticas para conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), com registro de logs de acesso e possibilidade de exclusão ou anonimização de dados de clientes conforme solicitação.
* **Autenticação em Dois Fatores (2FA)**: Implementação de autenticação em dois fatores para aumentar a segurança de contas de administradores e clientes.

### **2. Objetivos do Projeto**

Os objetivos do projeto MotoABC Online buscam definir os resultados desejados e os benefícios esperados a serem alcançados com a criação da plataforma. Os objetivos são divididos em três níveis: **Objetivos Estratégicos**, **Objetivos Operacionais** e **Objetivos Técnicos**.

#### **2.1 Objetivos Estratégicos**

1. **Aumentar a Capacidade de Vendas e Receita**: Expandir a base de clientes e aumentar o volume de vendas ao oferecer uma loja virtual intuitiva, com acesso multiplataforma e funcionalidades de marketing direcionadas.
2. **Ampliar o Alcance da Marca**: Estabelecer a marca MotoABC Online como uma referência na venda de peças e acessórios de motos, utilizando estratégias de SEO, marketing digital e fidelização de clientes.
3. **Reduzir Custos Operacionais**: Otimizar a operação por meio da automatização de processos de controle de estoque, emissão de notas fiscais e gerenciamento de pedidos, reduzindo erros e melhorando a eficiência.

#### **2.2 Objetivos Operacionais**

1. **Melhorar a Experiência do Cliente**: Fornecer uma interface responsiva, com uma navegação intuitiva e funcionalidades de personalização que facilitem a busca e a compra de produtos.
2. **Aumentar a Eficiência da Gestão de Produtos**: Implementar um sistema de controle de estoque preciso e automatizado, com relatórios de vendas, notificações de reposição de produtos e ajuste automático de inventário.
3. **Garantir a Segurança de Dados e Conformidade Legal**: Implementar criptografia de dados, autenticação em dois fatores e práticas de conformidade com a LGPD para garantir a proteção dos dados dos clientes.

#### **2.3 Objetivos Técnicos**

1. **Desenvolver uma Plataforma Multiplataforma**: Criar uma plataforma unificada para acesso web, mobile e desktop, com interfaces adaptadas para diferentes dispositivos e sistemas operacionais (iOS, Android, Windows e MacOS).
2. **Integrar Sistemas de Pagamento e Logística**: Estabelecer integrações seguras com gateways de pagamento para processar transações e sistemas logísticos para cálculo de frete e acompanhamento de entregas.
3. **Implementar Relatórios e Análises de Dados**: Criar funcionalidades de relatórios para análise de vendas, comportamento dos clientes, desempenho de produtos e eficiência de operações.