|  |  |
| --- | --- |
|  | **Ticket Project !** |
|  | **Declaração de Visão do Projeto “Sistema de Gerenciamento e Distribuição de venda de Ingresso”**  Aluno |

|  |
| --- |
| **[Sistema de gerênciamento e distribuição de venda de ingresso]** |
| Este documento representa um exemplo de Documento de Visão de um Projeto. |

1. Título

Sistema de Gerenciamento e Distribuição de venda de Ingresso

1. Objetivo

Dentro de 45 dias, construir um sistema de distribuição e vendas de ingressos online para eventos em gerais. De forma a possibilitar comodidade ao cliente, como também gerir o método de ingresso no evento.

Para as compras online será permitido ao cliente no final do processo de compra escolher entre o ingresso físico ou geração de QRCode, para adentrar no evento a que ele está adquirido. Desta força viabilizando a aquisição de ingressos para pessoas que não residem no local específico do evento. Como também visando a diminuição de conflitos durante a entrada no evento.

Para implementação desse sistema existirá um orçamento definido no valor total de R$ 50.000,00.

1. Justificativa

As empresas que realizam os eventos precisam ter controle das pessoas que estão indo a frequentar a ocasião. Para isso se é necessário realizar algumas solicitações de informações aos clientes, para garantir um melhor atendimento e controle dos participantes. Visto isso durante o processo de aquisição das entradas é necessário requisitar o cadastro contendo nome completo, CPF, e-mail, data de nascimento, endereço, forma de pagamento e forma de retirada.

A compra de ingresso presencial apesar de ser efetiva para o público local ela dificulta o acesso a eventos para pessoas que não residem na região que ocorrerá o evento. A implementação da venda online pode promover uma maior distribuição de ingressos, de forma a possibilitar uma maior venda antecipada dos ingressos.

A venda online proporcionará uma gestão mais econômica e efetiva. Visto que a o possibilitar que o cliente tenha acesso ao evento por meio do QRCode, diminuirá os gastos com confecções de ingressos, como também uma maior facilidade na gestão e identificação de cada cliente adentrando no evento.

.

1. Descrição Geral

A venda dos ingressos para os eventos ocorrera por meio online, dando a possibilidade de o consumidor adquirir no dia do evento o ingresso na bilheteria em casa de ainda exista disponibilidade para a capacidade do evento.

Durante o procedimento da venda online o consumidor poderá visualizar a disponibilidade da compra e para que ele possa efetuar a mesma, terá que realizar o login no site, com o seu cadastro. Em caso de ainda não possuir cadastro, será necessário efetuar o processo para que possa dar continuidade a compra.

Tendo dado continuidade ao processo de aquisição do ingresso e o pagamento do mesmo tenha sido confirmado, o consumidor poderá escolha a forma de desejará ter acesso ao evento, sendo por QRCode ou por ingresso físico.

Em caso de o consumidor decidir pela opção do QRCode, será gerado um QRCode e enviado para o e-mail utilizado no cadastro de forma que seja possível utilizar algum dispositivo móvel para acessar o evento no dia da sua realização.

1. Equipe

|  |  |
| --- | --- |
| Nome | Papel |
| Marcksuel Lopes | Scrum Master |
| David Chaves | Dono do Produto |
| Iago Ramos | Programador |
| Priscila Guedes | Programador |
| Igor Gabriel | Programador |
| Gabryel Maia | Designer |

1. Partes Interessadas

|  |  |
| --- | --- |
| Nome | Descrição |
| David Chaves | Diretor responsável da empresa que executará a venda de ingressos online para eventos. |
| Colaboradores das empresas que executarão os eventos | Utilizarão o sistema para gerenciar lista de clientes, lotação, distribuição por lote de venda e controle de acesso individual ao evento. |
| Clientes que buscarão o site para aquisição do ingresso para o evento | Utilizarão o sistema para acessar informações particulares de cada evento, como: valor, lote, data, local, disponibilidade etc. |
| Empresas que gerenciam os eventos | Empresa responsável pelo desenvolvimento do evento e interessada na oportunidade de vender mais amplamente os acessos aos eventos. |
| Equipe do projeto | Interessada em obter êxito no projeto para abrir novas oportunidades para a equipe como um todo e também obter crescimento individual de cada membro do time. |

1. Premissas

É de suma importância assumir que até a metade da implantação dessa ferramenta, tenha sido utilizado até no máximo 70% da verba disponível.

O uso dessa ferramenta não deverá ser restrito a SO’s específicos, dando o livre acesso de uso à plataforma desejada pelo cliente para finalizar a compra de seu ingresso e também, das empresas que aderirem essa ferramenta.

Os 30% de verba restante se dará estritamente para gastos gerais para continuidade e facilidade do processo de implantação e também para trabalhos de marketing e divulgação da ferramenta.

1. Restrições

O projeto não pode ultrapassar o teto de R$ 50.000,00. Em sua distribuição de recursos, a ferramenta não poderá ultrapassar o orçamento de R$ 35.000,00, portanto os recursos disponíveis irão ser destinados para manutenção, marketing e suporte da plataforma.

O sistema será regido a luz da LGPD, não deixando que dados sensíveis como dados bancários e pessoais não permitindo a exposição do cliente, garantindo a privacidade.

1. Escopo Excluído

Não faz parte do escopo desse projeto solucionar problemas relacionados a recepção e check-in no evento.

Não faz parte do escopo desse projeto, a organização do evento, troca de ingressos em caso de danificação e organização do mesmo.

1. Riscos Preliminares

Possíveis problemas com bugs no sistema, podendo trazer inconsistências nas questões de segurança, privacidade de dados e interação do cliente com a plataforma.

Devido ao grande número de usuários simultâneos causando sobrecarga e instabilidades no sistema, impossibilitando a venda de ingressos na plataforma.