

Grupo C: Arthur, Alexandre, Carolina e Vivian

### **Desejos das partes interessadas:**

1. Cadastro e aprovação digital de clientes (Armando Américo)

→ Desejo de ter um sistema centralizado onde o cliente já possa se cadastrar online, e o responsável apenas aprove ou recuse, sem retrabalho manual.

2. Venda pela internet (Gabriela Gamba, Armando Américo, Arnaldo Américo)

→ Desejo de registrar pedidos diretamente no sistema (web), sem depender de e-mail, telefone ou fax, reduzindo erros e simplificando o controle.

3. Controle automático de estoque e acompanhamento de pedidos (Bruna Belítro, Gabriela Gamba)

→ Desejo de automatizar a verificação de estoque, disparar solicitações a fornecedores e registrar prazos de entrega, evitando esquecimento de pedidos. Além disso, atualização de status da entrega do pedido do cliente

4. Histórico de clientes consolidado (Gabriela Gamba, Armando Américo)

→ Desejo de manter em sistema um histórico detalhado dos clientes (classificação, frequência, pagamentos, ocorrências) para fácil consulta e segmentação.

5. Gestão de pagamentos e envios (Gabriela Gamba, Felipe Franciscano, Armando Américo)

→ Desejo de automatizar a geração de boletos, instruções de transferência, notas fiscais e acompanhamento do envio (com registro de cancelamentos parciais quando necessário). Além de utilização de outros métodos de pagamento (ex: pix, cartão)

### **Classificação dos desejos a partir do método MoSCoW:**

#### **Must - Desejos 1, 2 e 5**

Estes desejos formam o núcleo do sistema. Sem eles, o projeto não atinge seu objetivo principal de modernizar e escalar as vendas.

- 1. É impossível realizar uma venda online sem que o cliente possa se cadastrar. Esse é o ponto de partida de toda a jornada de compra.
- 2. É o desejo central do projeto, motivado pela necessidade de modernizar o negócio e criar um modelo que possa escalar. É a funcionalidade que permite aos clientes registrar pedidos diretamente no sistema, sendo a razão de existir do projeto.

- 5. Uma venda só é concretizada após o pagamento e o envio. A automação da geração de boletos, notas fiscais e o acompanhamento da entrega são essenciais para que o fluxo de venda seja concluído com sucesso e eficiência.

Em conjunto, esses três requisitos compõem o fluxo mínimo para uma operação de e-commerce funcional. Se qualquer um deles for removido, o sistema se torna incapaz de processar uma venda do início ao fim, o que invalida o propósito do projeto.

### **Should - Desejo 3**

Este desejo é importante, mas não impede o funcionamento inicial do sistema.

- 3. A automação do controle de estoque é fundamental para evitar erros, como vender um produto que não está mais disponível, e para otimizar a reposição. Porém, em um primeiro momento, esse controle poderia ser feito de forma manual pela equipe, ainda que isso seja ineficiente e propenso a falhas.

Embora seja crucial para a eficiência e a satisfação do cliente a longo prazo, o sistema pode ser lançado sem essa automação completa. A livraria conseguiria realizar as primeiras vendas e a equipe faria a verificação de estoque manualmente. Por isso, é uma prioridade alta, mas não um impeditivo para o lançamento.

### **Could - Desejo 4**

Este desejo agrega valor estratégico, mas não é essencial para o funcionamento básico das vendas online.

- 4. Manter um histórico detalhado dos clientes com informações sobre frequência, pagamentos e outras ocorrências é uma ferramenta poderosa para ações de marketing, fidelização e segmentação de clientes.

Essa funcionalidade melhora a gestão do relacionamento com o cliente, mas não impacta diretamente a capacidade de um cliente se cadastrar, comprar e receber um produto. O valor que ela agrega é mais estratégico do que operacional. Portanto, pode ser desenvolvida em uma fase posterior, após o sistema principal de vendas estar estável e funcionando.