< SysEmba >

Visão Geral de Requisitos de Software

Versão <1.0>

Especificação de Requisitos de Software

1. **1: Introdução**

1.1 **Propósito:**  Este documento especifica os requisitos do sistema B2B de vendas de embalagens da empresa Embabras, fornecendo aos desenvolvedores as informações necessárias para o projeto e implementação assim como para a realização dos testes e homologação do sistema

1.2 **Escopo:** O sistema a ser desenvolvido terá como campo de atuação a área comercial B2B. O mesmo servira para conectar ao sistema ERP,especificamente ao módulo que controla a produção das caixas de papelão e mantém o controle de estoque atualizado e previsões de produção futura.O sistema vai oferecer uma interface totalmente voltada a WEB. A empresa será responsável por liberar o acesso dos clientes a plataforma, os clientes poderão ver quantidade em estoque, valor dos produtos e formas de pagamento, podendo ser pagos por cartão de credito ou debito e boleto. O sistema também estará ligado ao sistema de controle de estoque e financeiro da empresa.

1.3 **Referências:** [1.2 - Requisitos Funcionais e Não Funcionais (B2B).docx](1.2%20-%20Requisitos%20Funcionais%20e%20Não%20Funcionais%20(B2B).docx)

## 2: Posicionando

2.1 **Oportunidade de Negócios:** Ingressar a empresa no mundo digital, expandindo seu alcance e facilitando o processo de atendimento e venda através de uma plataforma de B2B.

2.2 **Instrução do Problema:** O modelo atual de negócio, baseado no atendimento de clientes via telefone, e-mail e atendimento físico gera uma grande quantidade de informações que é de difícil gerenciamento, isso acaba afetando de forma negativa a eficiência e a produtividade da empresa. Esse problema acarreta atrasos, desperdícios, custos elevados e desgasta o relacionamento da empresa com seus clientes. Uma solução bem sucedida incluiria uma centralização e integração de informações, dando aos clientes uma visão mais ampla dos produtos disponíveis e de todo o processo de compra, e à empresa, meios para gerenciar de forma mais eficiente os pedidos e o atendimento.

2.3 **Instrução de Posição do Produto**: O SysEmba é uma plataforma web que será responsável por integrar todos os processos de vendas e atendimento. Fornecendo integração com o sistema ERP de controle de estoque, o SysEmba disponibilizará um catálogo com os produtos disponíveis (imagens, vídeos, descrição detalhada) para que seus clientes possam visualizar e escolher de forma mais assertiva. Além disso, será disponibilizado um módulo para o controle e acompanhamento dos pedidos. Seus clientes poderão ser organizados por perfis, por onde a empresa pode oferecer campanhas, preços e políticas de pagamento personalizadas.

## 3: Descrições da Parte Interessada e do Usuário

Cliente -> Facilitar a venda de seus produtos, alcançar um maior público e diminuir os custos com funcionários (vendedores).  
Usuário -> Mais facilidade na hora da compra sendo que estará disponível em tempo real a quantidade disponível em estoque e os valores dos produtos e frete.

Funcionários -> Terá mais tempo para efetuar o follow-up com seus clientes e mais tempo para captar novos clientes.

Equipe do projeto -> Scrum Team

Gerente do projeto -> P.O

## 4: Visão Geral do Produto

1- Realização de login (seção de admin) pelo Administrador (Embabrás)

2- Realização de login (seção de cliente) pelo Cliente (P. jurídica)

3- Área de produtos: - Embalagens PRONTA ENTREGA - {Filtros (Tamanho, Tipo, Material, Formato)} - Embalagens ENCOMENDA - {Filtros (Tamanho, Tipo, Material, Formato)}

4- Carrinho: Quantidade selecionada - Preço - Tipo

5- Checkout: Dados para a NF - Forma de pagamento (Cartão, transferência bancária, pix)

6- Acompanhamento do pedido: - Andamento do pedido (código de rastreamento) - Suporte ao Cliente - Emissão NF (2ª via) - Solicitar cancelamento - Solicitar Devolução

4.1 **Perspectiva do Produto:** O produto é um componente de um sistema maior (integrado com ERP da EMBABRÁS), interagindo com a logística de produção e disponibilidade de embalagens contida no ERP. São identificadas as embalagens presentes a pronta entrega no sistema principal -> as disponibilizando no sistema do produto. O sistema do produto identifica as encomendas -> as disponibiliza no sistema principal. O andamento da produção e entrega é registrado no sistema principal -> fica acessível para o cliente no sistema do produto.

4.2 **Resumo das Capacidades:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Benefício para o Cliente** | **Recursos de Suporte** |
| A integração com o sistema economiza o tempo da venda indireta realizada por um vendedor físico. | Compra realizada via plataforma digital. |
| Integração com o ERP em tempo real, mostrando os produtos disponíveis a pronta entrega e os disponíveis para encomenda. | Sistema do cliente integrado com a plataforma B2B. |
| Maior aumento na área de atuação, aumentando significativamente o número de vendas | Interface do sistema do cliente proporciona praticidade e rapidez para a realização e acompanhamento de pedidos, assim como suporte para os mesmos. |
| Redução de custo de mão de obra. | A plataforma facilita a relação de compra do usuário com o cliente, eliminando o intermediário. |

4.3 **Custo e Precificação**: Não será necessário aquisição de um novo servidor, somente integração com o servidor da empresa. Caso a empresa não possua servidor capaz de hospedar o produto, será necessário alugar por terceiros.

4.4 **Formas de Licenciamento e Distribuição:** Será usada apenas por usuários previamente cadastrados evitando fraudes em pedidos.