**UNIVAG**

**Projeto Integrador IV**

**Tech Tudo Express**

**Versão do Documento Projeto Integrador IV**

**Modelo SISP: Documento de Visão do Software v1.0**

Ano de Publicação: 2021

**Sumário**

1. Introdução 4

2. Análise de Contexto 4

2.1 Cenário 4

2.2 Motivações, Necessidades e Problemas 4

3. Solução Proposta 4

4. Oportunidades de Negócio 4

5. Declaração do Escopo do Produto 5

6. Não Escopo do Produto 5

7. Análise de Impacto 5

7.1 Envolvidos Afetados 5

7.2 Impactos 5

8. Papéis e Responsabilidades 6

9. Visão Geral do Produto 6

9.1 Perspectiva do Produto 6

10. Premissas e Restrições do Software 6

11. Requisitos Funcionais 7

12. Requisitos Não-Funcionais 7

12.1 Requisitos de Padrão 7

12.2 Requisitos de Sistema 7

12.3 Requisitos de Desempenho 7

12.4 Requisitos de Usabilidade e Acessibilidade 7

12.5 Requisitos de Confiabilidade 8

12.6 Requisitos de Suportabilidade 8

12.7 Requisitos de Segurança 8

12.8 Requisitos de Interface 8

12.9 Requisitos Ambientais 8

12.10 Requisitos de Documentação 8

12.11 Requisitos de Treinamento 9

13. Riscos 9

14. Referências 9

**Histórico da Revisão**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Data | Versão | Descrição | Autor |
| 22/03/2019 | 1.0 | Preenchimento do documento | Pedro Henrique |
| 25/03/2019 | 1.0 | Preenchimento do documento | Pedro Henrique |
| 26/03/2019 | 1.0 | Preenchimento do documento | Pedro Henrique |
| 27/06/2019 | 1.0 | Preenchimento do documento | Pedro Henrique |
| 03/04/2019 | 2.0 | Preenchimento do documento | Pedro Henrique |
| 04/04/2019 | 2.1 | Preenchimento do documento | Pedro Henrique |
| 10/04/2019 | 2.2 | Preenchimento do documento | Pedro Henrique |
| 10/05/2019 | 2.3 | Preenchimento do documento | Higor Gimenes |
|  |  |  |  |

[**1. Introdução**](#_dwrp2mm1vakx)

O Curso de sistema de informação, oferece uma formação abrangente na qual, o aluno recebe boa base teórica e científica e, ao final do curso, pode atuar nos diversos setores do mercado de trabalho. Para aproveitamento das matérias estudadas, foi proposto a criação de uma ideia, um serviço ou aplicação e criação de documentação e protótipos. Seguindo uma tendência mundial, as corporações buscam novas formas de otimizar a comercialização e distribuição de bens e serviços, aumentando assim, o faturamento e reduzindo custos para competir no mercado atual. Com a popularização da internet, o aumento da velocidade de tráfego nas redes e o desenvolvimento de meios seguros de efetuar transações financeiras, a criação de um APP de comércio eletrônico (e-commerce) torna-se uma necessidade. Pesquisas recentes mostram que as receitas dos negócios realizados através da internet vêm crescendo exponencialmente, podendo transformar, em curto prazo, o comércio eletrônico em uma das mais significativas portas de negócios. Mediante este contexto, idealizou-se a criação de uma ferramenta que permita ao pequeno empreendedor construir um APP de comércio eletrônico e gerenciar o seu funcionamento através de uma interface simplificada de administração.

[**2. Análise de Contexto**](#_2cd251k09qsh)

Na era digital em que vivemos é fácil constatar a realidade de que tudo está mudando muito rapidamente e que as empresas e os profissionais têm a obrigação de se adaptar diariamente, sob pena de ficar fora de órbita, ou seja desconectado de tudo que está ao nosso redor. A área de vendas segue esta mesma realidade, os processos comerciais estão em forte transformação, por exemplo se pensar com era feita a prospecção de clientes: anteriormente, o trabalho de bater de porta em porta ou telefonar para marcar uma reunião era algo natural em qualquer mercado, mas hoje está muito difícil ter um bom índice de conversão sem a ajuda de mecanismos de busca e engajamento de clientes. Bem como a informação chega mais rápido e a pressão da concorrência é cada dia muito mais forte.

[A inteligência do negócio e das vendas passa pela importância de conhecer o cenário de mercado e dos clientes-alvo para determinar estratégias e ações efetivas.](#_jngxjuovae58)

[Seguem as dez características para reflexão sobre contexto tratado e definir ações para conquistar resultados mais positivos em vendas:](#_jngxjuovae58)

[**1 – O cliente busca maior qualidade e serviços agregados**](#_kivgb6e47w6y)

[A partir da venda, a expectativa do cliente aumentará para obter soluções de maior e melhor desempenho. Ele exigirá isso e sua missão é encontrar formas de conhecer esses desejos e oferecer o que ele quer antes de pedir por algo.](#_8fgchhn33wu8)

[**2 – Tempo, um recurso escasso**](#_gva3vgidrjj8)

Nos dias de hoje, tempo não é algo que se possa desperdiçar e, utilizar o período da reunião da melhor forma possível, significa que deve-se traçar um objetivo e alinhá-lo com o cliente para demonstrar respeito e foco nos temas mais importantes, avançando assim no funil de vendas com objetividade.

[**3 – Facilitar a vida do cliente**](#_8fyvn2thcw69)

O cliente busca fornecedores que simplifiquem os processos para facilitando-os, se problemas surgirem, esperam que a resolução seja rápida e eficiente, e necessitam que a empresa assuma as suas devidas responsabilidades. Desta forma, há maior chances de novas vendas.

[**4 – Soluções sob medida**](#_bv9jt6vrnxd4)

A experiência com sua marca, empresa e você é o que conta pontos na relação comercial, o cliente gosta do sentimento de exclusividade. Por isso, sempre que formatar uma solução, é necessário pensar nos requerimentos do cliente e envolver as áreas da sua empresa que são necessárias neste trabalho para sensibilizá-las a atender as necessidades do cliente.

[**5 – Concorrência crescente**](#_thysypmpez6r)

A competição pelo mercado é voraz e se não fornecer o que o cliente quer e da forma que ele pede, sem dúvida alguma concorrente de mercado vai fazer isso e fechar o negócio. Estudar os concorrentes de mercado é uma obrigação para poder ir além, fazer diferente, na oferta de novos produtos e na forma de relacionamento.

[**6 – Fidelidade**](#_s7q5r8xs9sbq)

Foi-se a época do cliente que “ficava casado com um fornecedor” o risco de perder mercado é uma realidade e para aumentar a chance de manter o cliente fiel a empresa/produto é fundamental ter flexibilidade e agilidade para atender as demandas do mercado.

[**7 – Mundo globalizado**](#_i6g97355q4de)

A informação é abundante e circula numa velocidade frenética, haja vista que uma busca na internet surgem milhares de fontes de pesquisa sobre qualquer assunto. É mandatório estar antenado e sabendo tudo o que acontece no mercado de atuação, no segmento do cliente e principalmente saber os planos futuros para estabelecer os seus próximos passos para seguir vendendo.

[**8 – Similaridade dos produtos**](#_x1igjeqqutey)

A diferenciação de produtos é algo que dura no máximo alguns meses, a engenharia reversa proporciona que os produtos sejam muito parecidos em pouquíssimo tempo. Isso não se chama cópia é benchmarking, uma prática comum de fazer parecido ou modelar o produto para atender os novos desejos dos clientes.

[**9 – Menor preço com qualidade superior**](#_3zxllhj9cbzy)

É corriqueira a busca do cliente por soluções que sejam mais baratas, econômicas, e com desempenho superior. Desta forma, se seu produto é vendido com base exclusiva no preço, é certo que alguma empresa vai ofertar algo parecido com preço inferior. O cliente sabe que não há milagre, mas essa pressão pode fazer com que reduza seu preço e afete sua margem de contribuição, numa guerra de preços. O ideal é vender valor e não preço.

[**10 – Você faz a diferença**](#_ooxkgxq8r8wd)

A venda de valor nada tem a ver com preço. Tem tudo a ver com o tipo de relação estabelecido entre o vendedor e o interlocutor, tem relação em como uma empresa trata a outra, como os problemas são resolvidos e principalmente como são entendidas e atendidas as necessidades do cliente. Como é a relação com seu cliente? Qual é o nível de confiança criado? Com quem se relaciona no processo de decisão? Como a sua solução é percebida no ambiente do cliente? Quais os diferenciais percebidos da sua solução?

[**2.2 Motivações, Necessidades e Problemas**](#_naedwc1xjhcb)

A partir da análise acima observamos a necessidade ter uma aplicação de loja virtual e que pudéssemos criar-lo e aprender como se como se faz um produto da maneira certa com técnicas de projeto de engenharia de software temos a necessidade aprender novamente o que passou nos semestres passados e aplicar e o maior problema encontrado foi tempo que maior obstáculo encontrado a até o momento , mas com a criação do cronograma e o planejamento o projeto acreditamos que será terminado a tempo o projeto integrador IV.

[**3. Solução Proposta**](#_3d0xfx9yoluv)

Uma proposta criar uma aplicativo na Framework open source da Google, Flutter é um SDK de código aberto criado pelo Google para o desenvolvimento de aplicativos para dispositivos móveis. É usado para desenvolver aplicativos para Android e iOS, além de ser o principal método de criação de aplicativos para o Google Fuchsia. O Flutter é: - Um framework reativo moderno.

[**4. Oportunidades de Negócio**](#_pdqskx8t9esx)

Considerando a condição atual do projeto integrador pode aprender novamente o que foi aprendido e implementar nova técnicas já mencionada em livros e em aulas de professores o conhecimento adquirido e o maior benefício e desse projeto

[**5. Declaração do Escopo do Produto**](#_yppaj0smck50)

Ao elaborar o projeto de um APP de e-commerce, observou-se as seguintes necessidades:

1. Permitir ao administrador definir os produtos a serem comercializados, assim como suas respectivas categorias independentemente do ramo de atividade;

2. Prover a realização de compras através do APP;

3. Permitir ao cliente escolher o produto e o endereço de entrega;

4. Disponibilizar ao administrador um painel banco de dados no Faribase com as principais configurações da loja, tais como, manutenção de clientes, criação de novos usuários, administradores e promoções;

5. Disponibilizar ao administrador um conjunto de relatórios com possibilidade de seleção de parâmetros e impressão dos mesmos;

6. Permitir a finalização da compra somente para usuários cadastrados no sistema;

7. Possibilitar ao cliente consultar o andamento dos seus pedidos;

8. Prover uma forma do administrador controlar o números de acessos ao APP de cada cliente cadastrado;

9. Permitir ao usuário do aplicativo o cadastro com seus dados.

[**6. Não Escopo do Produto**](#_e017zj3lub7w)

1.Não terá no escopo do produto módulo de pagamento.

2.Não terá no escopo do produto o módulo de cálculo de frete.(obs:valor do frete valor já vem padrão no sistema do banco de dados).

3.Não haverá treinamento de usuário.

[**7. Análise de Impacto**](#_e93yzooo3iup)

O aplicativo será muito significativo para projeto integrador IV, o aprendizado será vasto de como fazer a documentação necessária , como fazer a análise dos requisitos e utilizar ferramentas de colaboração de compartilhamento de arquivos.

[**7.1 Envolvidos Afetados**](#_lvk52tfz30kg)

Alunos : Pedro Henrique Aguiar, Higor Gimenes, Luiza Rondon e Tauan Mateus.

Professores: Germano Manente e Walderson.

Universidade:Univag

[**7.2 Impactos**](#_quz4oj1wy0)

* Capacidade dos alunos de formular melhor os requisitos.
* Conhecimento sobre os processos de construção de um sistema.
* Conhecimento de como são os processos de elaborar um cronograma.
* Capacidade de elaborar documentações do produto e do projeto.
* Capacidade de gerenciar um projeto em uma escala menor, porém, significativa.

[**8. Papéis e Responsabilidades**](#_37le1kssjel3)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| PAPEL | DESCRIÇÃO | RESPONSABILIDADES | ENVOLVIDOS(S) |
| -Analista de requisitos | Levanta as necessidades usuário e as formaliza em documentos técnicos que nortearão o desenvolvimento ou manutenção de um  Levanta as necessidades do usuário e as formaliza em documentos técnicos que nortearão o desenvolvimento ou manutenção de um  software.software. | - Coletar e disseminar as informações do produto;  - Levantar, especificar e gerenciar requisitos;  - Escrever as especificações do sistema;  - Documentar o sistema;  - Levantar e especificar requisitos; | **Pedro Henrique**  **Higor Gimenes** |
| -Analista de infraestrutura tecnológica | Descreve as instâncias de infraestrutura (software/hardware) para a efetivação do  Descreve as instâncias de infraestrutura (software/hardware) para a efetivação do  software tanto no desenvolvimento como na manutenção. software tanto no desenvolvimento como na manutenção. | - Disponibilizar e avaliar o ambiente onde o software será executado.  - Assegurar que a infraestrutura de rede esteja disponível e operacional.  É responsável pela disposição ou avaliação do ambiente onde o software será executado. | **Pedro Henrique**  **Higor Gimenes** |
| -Desenvolvedor | Realizar a integração dos componentes e  Realizar a integração dos componentes e  módulos do sistema.módulos do sistema. |  | **Pedro Henrique**  **Higor Gimenes** |
| -Designer  de Banco de Dados | Decidir como será o banco de dados, elaborar a modelagem.Decidir como será o banco de dados, elaborar a modelagem. |  | **Pedro Henrique** |
| -Administrador do sistema | Administrar e gerenciar o sistema como um todo. Administrar como um todo o sistema. | - Analisar logs dos sistemas e identificação de problemas em potencial.  -Gerenciamento das informações | **Pedro Henrique**  **Higor Gimenes** |

[**9. Visão Geral do Produto**](#_rtqkfjvahzq1)

O aplicativo de loja virtual tem como principais funcionalidades vender produtos na área da tecnologia, as funções de seu sistema apresentam ao cliente categorias de produtos e onde pode escolher o produto desejado, há também o carrinho que tem a função de mostrar os produtos escolhidos na loja virtual com imagens, preço e descrição.

[**9.1 Perspectiva do Produto**](#_uenkzxk0u3x1)

[**10. Premissas e Restrições do Software**](#_z6ozk6km9l26)

- Todos os analistas de sistema deverão comparecer para compor os documentos.

**-** O aplicativo deverá ser programado em flutter.

**-** Os dados do aplicativo deverão estar no banco de dados Firebase.

[**11. Requisitos Funcionais**](#_7srpguk1fd8j)

**RF01:** Um usuário deve ser capaz de ver todos os produtos em listas ou em grades na aba de produtos.

# RF02: O aplicativo deverá permitir manter um cadastro do cliente com seus dados de endereço, nome e etc.

# RF03:O aplicativo deverá permitir o acompanhamento da triagem e o processo de entrega do produto

**RF03:** O aplicativo deverá permitir que seja salvo um histórico de informações sobre o recebimento e armazenamento de cada produto.

**RF04**: O aplicativo deverá permitir o cadastro de promoções para os produtos obtidos, aplicando neste caso um percentual de desconto vinculado ao cadastro do produto.

**RF05:** O aplicativo deverá permitir que se diminua a quantidade dos itens do carrinho de compras sem que se perca o item, mas também deverá permitir que se remova o item.

**RF06:** O sistema deverá permitir manter um cadastro de usuários e classificar os tipos de usuário devendo existir ao menos os tipos ‘Administrador’ e ‘Cliente’.

**RF07**: O sistema deverá permitir confeccionar pedidos de venda de produtos.

**RF08:** O sistema deverá permitir que se verifique quais vendas foram realizadas e quais delas estão com seu pagamento.

[**12. Requisitos Não-Funcionais**](#_wa1k8vjcq424)

Os requisitos não funcionais surgem por meio das necessidades dos usuários. Devido a restrições de orçamento, políticas organizacionais, necessidade de interoperabilidade com outros sistemas de software ou hardware, ou a partir de fatores externos, como regulamentos de segurança ou legislações de privacidade.

[**12.1 Requisitos de Padrão**](#_dfezuklcdt3h)

|  |
| --- |
| Sem requisitos de padrão. |

[**12.2 Requisitos de Sistema**](#_ul2km2247x6d)

|  |
| --- |
| O software deve:  • Permitir exclusão lógica dos registros no banco de dados;  • possibilitar a gravação de relatórios em diversos formatos eletrônicos, inclusive abertos e não proprietários, tais como planilhas, texto e pdf, de modo a facilitar a análise das informações. |

[**12.3 Requisitos de Desempenho**](#_7chafsucgpwe)

|  |
| --- |
| • O tempo de resposta das consultas não deve ultrapassar 7 segundos  • A solução deverá suportar, no mínimo, 300 acessos simultâneos |

[**12.4 Requisitos de Usabilidade e Acessibilidade**](#_3lnwnc5mww0k)

|  |
| --- |
| O sistema deve adotar as medidas necessárias para garantir a acessibilidade de conteúdo para pessoas com deficiência.  (Lei no 12.527/2011 (Art. 8o, §3o, Inc. VIII); Lei no 10.098/2000 (art. 17);Art. 9o da Convenção  sobre os Direitos das Pessoas com Deficiência, aprovada pelo Decreto Legislativo no 186, de 9 de  julho de 2008.). |

[**12.5 Requisitos de Confiabilidade**](#_l339ztnyfyss)

|  |
| --- |
| • Deverá ser realizado o backup diário do banco de dados e sistema de arquivos.  • O banco de dados deverá criptografar as senhas dos usuários em hash. |

[**12.6 Requisitos de Suportabilidade**](#_ajoj9kfwwnzh)

|  |
| --- |
| O sistema deve ser obedecendo ao padrão MVC visando facilitar sua manutenibilidade;  • O desenvolvimento do sistema deve seguir o ciclo iterativo e incremental com ciclos mensais para validação/homologação dos requisitos;  • O desenvolvimento deve se orientar pelo Processo de Software do SISP – PSWISP  (http://sisp.gov.br/pswsisp/). |

[**12.7 Requisitos de Segurança**](#_rll53bfstu0q)

|  |
| --- |
| • Somente os administradores poderão alterar as permissões de acesso globais do sistema.  • O coordenador técnico e institucional poderão alterar as permissões de acesso da comunidade. |

[**12.8 Requisitos de Inte**](#_bx8kkdkzxwss)**gração**

|  |
| --- |
| Esse sistema fará integração com o gerenciador de produtos. |

[**12.9 Requisitos Ambientais**](#_8pkqv77yg7sf)

|  |
| --- |
| Não tem esses requisitos. |

[**12.10 Requisitos de Documentação**](#_tk3cq5mtko8n)

|  |
| --- |
| Não tem esses requisitos. |

[**12.11 Requisitos de Treinamento**](#_28iye65rpbhe)

|  |
| --- |
| A equipe de analistas do Tech Tudo Express deverá ser treinada em relação à plataforma de desenvolvimento e administração do ambiente. |

[**12.12 Requisitos de Infraestrutura**](#_v5u6g6sru5fd)

|  |
| --- |
| O sistema deve:  • Suportar o banco de dado Firebase;  • Permitir autenticação utilizando Firebase |

[**12.13 Requisitos de Sustentação**](#_c132pygm4lch)

|  |
| --- |
| Ter uma equipe responsável pelo sistema oito horas por dia em dias úteis. Essa equipe deve ter, no mínimo, uma pessoa com o conhecimento na arquitetura descrita. |

[**13. Riscos**](#_436y0zp7ng9s)

|  |
| --- |
| Riscos identificados:  • Profissionais sem o conhecimento necessário para realizar o descrito neste documento no tempo previsto;  • Inexperiência no processo de software do SISP;  • Ambiente de produção instável. |

[**14. Referências**](#_opfw11xdhedk)

* Ian Sommerville, “[**Software Engineering**](http://www.amazon.com/Software-Engineering-9th-Edition-Sommerville/dp/0137035152)”, 9th. Edition (Pearson - Addison-Wesley, 2011).