







▼ MPV 12 jul – 26 jul (6 issues)

Desenvolvimento MVP

1700

Iniciar sprint

...

|   |                      |   |                     |    |
|---|----------------------|---|---------------------|----|
|  CDTDS-2 Cadastro de usuário               | CADASTRO DE USUÁRIO  | 3 | TAREFAS PENDENTES ▾ | RB |
|  CDTDS-3 Cadastro de clientes              | CADASTRO DE CLIENTES | 3 | TAREFAS PENDENTES ▾ | RB |
|  CDTDS-5 Dasborad com resultado das vendas | DASHBOARD DE VENDAS  | 4 | TAREFAS PENDENTES ▾ | RB |
|  CDTDS-16 Registro de venda                | CADASTRO DE VENDAS   | 2 | TAREFAS PENDENTES ▾ | RB |
|  CDTDS-27 Tela de Login                    | LOGIN                | 3 | TAREFAS PENDENTES ▾ | RB |
|  CDTDS-28 Recuperação de senha             | LOGIN                | 2 | TAREFAS PENDENTES ▾ | RB |







+ Criar item



▼ Backlog (11 issues)

000

Criar sprint

|   |                            |   |                     |   |
|---|----------------------------|---|---------------------|---|
|  CDTDS-4 Segmentação de clientes   | CADASTRO DE CLIENTES       | - | TAREFAS PENDENTES ▾ |  |
|  CDTDS-7 Agenda de visitas   | AGENDA                     | - | TAREFAS PENDENTES ▾ |  |
|  CDTDS-6 Dasboard com volume de contas em aberto   | DASHBOARD CONTAS EM ABERTO | - | TAREFAS PENDENTES ▾ |  |
|  CDTDS-8 Notificações sobre contas em aberto   | NOTIFICAÇÕES               | - | TAREFAS PENDENTES ▾ |  |
|  CDTDS-9 Notificações sobre volume de vendas   | NOTIFICAÇÕES               | - | TAREFAS PENDENTES ▾ |  |
|  CDTDS-10 Notificações com frases de incentivo   | NOTIFICAÇÕES               | - | TAREFAS PENDENTES ▾ |  |
|  CDTDS-11 Indicação de Vendedoras (MGM)  | FERRAMENTAS                | - | TAREFAS PENDENTES ▾ |  |
|  CDTDS-12 Controle de estoque  | ESTOQUE                    | - | TAREFAS PENDENTES ▾ |  |
|  CDTDS-13 Disposição de clientes em mapa   | MAPAS                      | - | TAREFAS PENDENTES ▾ |  |
|  CDTDS-14 Criação de rota otimizada para visitas   | MAPAS                      | - | TAREFAS PENDENTES ▾ |  |
|  CDTDS-15 Calculadora de desconto apresentando margem de lucro considerando forma de pagamento | FERRAMENTAS                | - | TAREFAS PENDENTES ▾ |  |

+ Criar item



# Recuperação de senha

Anexar

Adicionar item secundário

Vincular item

▼

Add Checklist

...

## Descrição

### Contexto:

A funcionalidade de recuperação de senha é um recurso essencial em sistemas e aplicativos que requerem autenticação de usuários. Quando um usuário esquece sua senha, ele pode utilizar essa funcionalidade para redefini-la de forma segura.

**COMO** usuário do CRM DTD **QUERO** ter a possibilidade de recuperar a senha de acesso ao sistema, **PARA** em caso de esquecimento ou perda de senha possa manter o acesso ao sistema.

### Escopo:

- Desenvolvimento de tela com formulário para recuperação de senha.
- Consumo de API para envio de código via e-mail ou SMS para validação de propriedade de conta.

### Fora do escopo:

- Desenvolvimento de demais telas que envolvem o login de usuário.
- Desenvolvimento de banco dedados para registro de dados.

### Critérios de aceite:

- solicitar o input do e-mail ou número de telefone celular do usuário detentor da conta.
- Verificação de existência de conta compatível com e-mail ou numero de celular informado.
- Se dados forem incompatíveis com qualquer conta existente apresentar mensagem “Dados não encontrados, por favor crie sua conta”
- Se dados forem compatíveis com conta existente, realizar o disparo do código verificador de 5 dígitos para e-mail ou número de telefone celular informado.
- Aguardar 60 segundos para input do código enviado.
- Se tempo for expirado enviar novo código.
- Se código for compatível com enviado apresentar tela para criar nova senha.
- Senha deve ser definida em dois campos sendo que precisam ser iguais em ambos os campos.
- Se a senha for diferente em um dos campos apresentar mensagem “senhas não são iguais”
- Senha deve conter no mínimo 6 caracteres contendo ao menos 1 letra maiúscula 1 numero e um caractere especial.
- Se redefinição for bem sucedida apresentar tela de sucesso e redirecionar usuário para tela de login.

### Mockup:

## Checklist

8 / 16

👉

+

✎

≡

...

Add ToDo item or header text here...

## Definition of Ready

- ☒ A história de usuário foi criada e detalhada no formato adequado
- ☒ Todos os critérios de aceitação para a história de usuário foram definidos claramente e são mensuráveis
- ☒ As dependências externas para a conclusão da história de usuário foram identificadas e resolvidas ou estão sob controle
- ☒ Todas as partes interessadas relevantes revisaram e aprovaram a história de usuário
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ Mockup desenvolvido pelo time de UX/UI está finalizado e anexado a história

## Definition of Done

- ☐ Ok-ed by UX designer
- ☐ Ok-ed by Product Owner
- ☐ Todos os requisitos funcionais foram implementados de acordo com as especificações
- ☐ Todos os testes unitários foram escritos e passaram com sucesso
- ☐ Todas as revisões de código pendentes foram concluídas
- ☐ A funcionalidade foi testada e validada em diferentes ambientes (desenvolvimento, teste e produção)
- ☐ Todos os bugs e problemas identificados foram resolvidos
- ☐ Todos os bugs e problemas identificados foram resolvidos

## Atividade

Mostrar:
 

TudoComentáriosHistóricoChecklist history

Mais recentes primeiro ⌵



## Tela de Login

Anexar

Adicionar item secundário

Vincular item

▼

Add Checklist

...

Descrição

Contexto:

A funcionalidade de login é essencial para permitir que os usuários acessem o sistema do CRM DTD de forma segura. Ao inserir suas credenciais corretas, eles poderão acessar carteira de clientes e registrarem suas vendas.

**COMO** usuário do CRM DTD **QUERO** ter a possibilidade de realizar o login no sistema, **PARA** acessar e gerenciar meus dados de forma segura.

Escopo:

- Desenvolvimento de tela de login com formulário para inserção de e-mail ou nome de usuário e senha.
- Consumo de API para autenticação dos dados inseridos e permitir o acesso ao sistema.

Fora do escopo:

- Desenvolvimento de outras telas ou funcionalidades do sistema.

Critérios de aceite:

- A tela de login deve possuir campos para inserção do e-mail ou nome de usuário e senha.
- O sistema verifica a existência da conta com base nos dados inseridos e permite o acesso se os dados estiverem corretos.
- Se os dados fornecidos não corresponderem a nenhuma conta existente, o sistema exibirá uma mensagem de erro informando "Conta não encontrada. Verifique os dados inseridos ou crie uma nova conta."
- O sistema realiza a autenticação dos dados fornecidos e, se corretos, permite o acesso do usuário à sua conta.
- Caso o usuário tenha esquecido a senha, ele deve utilizar a funcionalidade de recuperação de senha.
- O sistema redireciona o usuário para a página principal após um login bem-sucedido.
- A senha deve ser ocultada por pontos ou asteriscos durante a digitação para garantir a segurança dos dados.
- Se o usuário não preencher todos os campos obrigatórios no formulário de login, o sistema exibirá uma mensagem de erro solicitando o preenchimento correto dos campos.
- O sistema deve fornecer mecanismos de segurança para evitar ataques de força bruta ou outras tentativas maliciosas de acesso à conta.
- Em caso de erro no processo de login, o sistema deve exibir mensagens claras e informativas para orientar o usuário sobre os problemas encontrados.
- Após o login bem-sucedido, o sistema deve garantir que o usuário tenha permissão adequada para acessar as funcionalidades apropriadas com base em seu perfil de usuário.

Checklist

8 / 16

+

≡

...

Add ToDo item or header text here...

Definition of Ready

- ☒ A história de usuário foi criada e detalhada no formato adequado
- ☒ Todos os critérios de aceitação para a história de usuário foram definidos claramente e são mensuráveis
- ☒ As dependências externas para a conclusão da história de usuário foram identificadas e resolvidas ou estão sob controle
- ☒ Todas as partes interessadas relevantes revisaram e aprovaram a história de usuário
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ Mockup desenvolvido pelo time de UX/UI está finalizado e anexado a história

Definition of Done

- ☐ Ok-ed by UX designer
- ☐ Ok-ed by Product Owner
- ☐ Todos os requisitos funcionais foram implementados de acordo com as especificações
- ☐ Todos os testes unitários foram escritos e passaram com sucesso
- ☐ Todas as revisões de código pendentes foram concluídas
- ☐ A funcionalidade foi testada e validada em diferentes ambientes (desenvolvimento, teste e produção)
- ☐ Todos os bugs e problemas identificados foram resolvidos
- ☐ Todos os bugs e problemas identificados foram resolvidos

Atividade

Mostrar:
 

TudoComentáriosHistóricoChecklist history

Mais recentes primeiro ↕



## Registro de venda

Anexar

Adicionar item secundário

Vincular item

▼

Add Checklist

...

### Descrição

#### Contexto:

A funcionalidade de registro de vendas é fundamental em um CRM para permitir que os vendedores registrem e acompanhem as transações de vendas realizadas com os clientes. Coletando informações essenciais, como nome do cliente, data da venda, produto vendido, forma de pagamento, valor unitário, valor total e custo de frete, o sistema poderá fornecer um histórico detalhado das vendas, facilitando a análise de desempenho e o gerenciamento das transações.

**COMO** vendedor do CRM DTD **QUERO** ter a possibilidade de registrar vendas no sistema **PARA** acompanhar e gerenciar efetivamente as transações realizadas com os clientes.

#### Escopo:

Desenvolvimento de tela de registro de vendas com formulário para inserção dos seguintes dados:

- Nome do cliente: campo para inserção do nome do cliente com base nos clientes cadastrados no sistema.
- Data da venda: campo para seleção da data em que a venda foi realizada.
- Produto vendido: campo para selecionar o produto vendido a partir dos produtos cadastrados no sistema.
- Forma de pagamento: campo para seleção da forma de pagamento utilizada na venda, como dinheiro, cartão de crédito, boleto, entre outros.
- Valor unitário: campo para inserção do valor unitário do produto vendido.
- Valor total: campo calculado automaticamente com base no valor unitário e quantidade de produtos vendidos.
- Custo de frete: campo para inserção do custo de frete associado à venda, caso aplicável.

#### Fora do escopo:


Desenvolvimento de outras telas ou funcionalidades do sistema além do registro de vendas.

#### Critérios de aceite:


- A tela de registro de vendas deve conter campos adequados para inserção dos dados mencionados, garantindo uma experiência intuitiva para os vendedores.
- O sistema deve permitir que o vendedor selecione o cliente, a data da venda, o produto vendido, a forma de pagamento e insira o valor unitário, valor total e custo de frete.
- Os campos devem ter validações adequadas para garantir a consistência dos dados inseridos, como formatos de data válidos, valores numéricos corretos e seleção adequada dos produtos e clientes disponíveis.
- O sistema deve calcular corretamente o valor total com base no valor unitário e quantidade de produtos vendidos, fornecendo um valor preciso da transação.
- O registro de vendas deve ser associado corretamente ao vendedor responsável pela transação, permitindo que cada vendedor tenha acesso ao seu histórico de vendas.
- O sistema deve armazenar os dados de forma segura e em conformidade com as regulamentações de privacidade e proteção de dados aplicáveis.
- Após o registro da venda, o sistema deve permitir que o vendedor visualize o histórico de vendas realizadas, facilitando o acompanhamento das transações e a análise de desempenho.
- Em caso de erro no processo de registro de vendas, o sistema deve exibir mensagens claras e informativas para orientar o vendedor sobre os problemas encontrados.
- O sistema deve fornecer mecanismos de pesquisa e filtros para que o vendedor possa buscar e visualizar as vendas realizadas com base em critérios específicos, como período de tempo ou cliente.

### Checklist

8 / 16



+



≡

...

Add ToDo item or header text here...

#### Definition of Ready

- ☒ A história de usuário foi criada e detalhada no formato adequado
- ☒ Todos os critérios de aceitação para a história de usuário foram definidos claramente e são mensuráveis
- ☒ As dependências externas para a conclusão da história de usuário foram identificadas e resolvidas ou estão sob controle
- ☒ Todas as partes interessadas relevantes revisaram e aprovaram a história de usuário
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ Mockup desenvolvido pelo time de UX/UI está finalizado e anexado a história

#### Definition of Done

- ☐ Ok-ed by UX designer
- ☐ Ok-ed by Product Owner
- ☐ Todos os requisitos funcionais foram implementados de acordo com as especificações
- ☐ Todos os testes unitários foram escritos e passaram com sucesso
- ☐ Todas as revisões de código pendentes foram concluídas
- ☐ A funcionalidade foi testada e validada em diferentes ambientes (desenvolvimento, teste e produção)
- ☐ Todos os bugs e problemas identificados foram resolvidos
- ☐ Todos os bugs e problemas identificados foram resolvidos

### Atividade

Mostrar:
 

TudoComentáriosHistóricoChecklist history

Mais recentes primeiro ⌵



## Dasborad com resultado das vendas

Anexar

Adicionar item secundário

Vincular item

▼

Add Checklist

...

### Descrição

#### Contexto:

A funcionalidade de dashboard é fundamental em um CRM para fornecer aos vendedores uma visão clara e abrangente dos números de vendas e desempenho. Esses dashboards fornecerão informações essenciais sobre o volume total de vendas, os principais clientes, os produtos mais vendidos e dados estatísticos, como média mensal, volume por trimestre, semana e dia, permitindo uma análise eficaz e tomada de decisões estratégicas.

**COMO** vendedor do CRM DTD **QUERO** ter um painel de controle (dashboard) com informações atualizadas sobre os números de vendas **PARA** monitorar o desempenho, identificar tendências e tomar decisões informadas para impulsionar as vendas.

#### Escopo:

Desenvolvimento de tela com dashboard contendo representações gráficas e numéricas dos seguintes indicadores de vendas:

- Volume total de vendas: exibir o valor total das vendas realizadas no período selecionado.
- Top 5 clientes: apresentar uma lista dos cinco principais clientes com base no valor total de compras ou volume de vendas.
- Produtos mais vendidos: mostrar uma lista dos produtos mais vendidos com base na quantidade de unidades vendidas ou valor total de vendas.
- Média mensal de vendas: exibir a média de vendas por mês, permitindo ao vendedor identificar tendências de crescimento ou declínio nas vendas ao longo do tempo.
- Volume de vendas por trimestre: apresentar um gráfico ou tabela com o volume de vendas agrupado por trimestre, facilitando a visualização do desempenho sazonal.
- Volume de vendas por semana: exibir um gráfico ou tabela com o volume de vendas agrupado por semana, permitindo aos vendedores identificar padrões semanais de vendas e ajustar suas estratégias de acordo.
- Volume de vendas por dia: mostrar um gráfico ou tabela com o volume de vendas diárias, fornecendo aos vendedores uma visão detalhada do desempenho diário e auxiliando na identificação de oportunidades de melhoria.

#### Fora do escopo:

Desenvolvimento de outras telas ou funcionalidades do sistema além do painel de controle com os indicadores de vendas mencionados.

#### Critérios de aceite:

- O painel de controle deve apresentar visualmente os indicadores de vendas de forma clara e intuitiva, facilitando a compreensão dos dados pelos vendedores.
- Os números e gráficos exibidos no dashboard devem ser atualizados em tempo real ou em intervalos regulares, garantindo que os vendedores tenham acesso às informações mais recentes.
- O sistema deve permitir que o vendedor selecione o período de análise dos dados, como um mês específico, um trimestre ou uma semana, para personalizar as visualizações conforme necessário.
- Os valores exibidos no dashboard devem ser calculados corretamente com base nos dados de vendas registrados no sistema, garantindo a precisão das informações apresentadas.
- O sistema deve fornecer opções de filtro e ordenação para os indicadores de vendas, permitindo que os vendedores explorem os dados de acordo com suas necessidades específicas.
- O painel de controle deve ser responsivo e adaptável a diferentes dispositivos, garantindo uma experiência de usuário

### Checklist

8 / 16

+

...

Add ToDo item or header text here...

#### Definition of Ready

- ☒ A história de usuário foi criada e detalhada no formato adequado
- ☒ Todos os critérios de aceitação para a história de usuário foram definidos claramente e são mensuráveis
- ☒ As dependências externas para a conclusão da história de usuário foram identificadas e resolvidas ou estão sob controle
- ☒ Todas as partes interessadas relevantes revisaram e aprovaram a história de usuário
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ Mockup desenvolvido pelo time de UX/UI está finalizado e anexado a história

#### Definition of Done

- ☐ Ok-ed by UX designer
- ☐ Ok-ed by Product Owner
- ☐ Todos os requisitos funcionais foram implementados de acordo com as especificações
- ☐ Todos os testes unitários foram escritos e passaram com sucesso
- ☐ Todas as revisões de código pendentes foram concluídas
- ☐ A funcionalidade foi testada e validada em diferentes ambientes (desenvolvimento, teste e produção)
- ☐ Todos os bugs e problemas identificados foram resolvidos
- ☐ Todos os bugs e problemas identificados foram resolvidos

### Atividade

Mostrar:

TudoComentáriosHistóricoChecklist history

Mais recentes primeiro ↕



## Cadastro de clientes

 Anexar

 Adicionar item secundário

 Vincular item



 Add Checklist



### Descrição

#### Contexto:

A funcionalidade de cadastro de clientes é essencial em um CRM para permitir que os vendedores gerenciem e mantenham uma carteira de clientes atualizada. Esses clientes cadastrados serão fundamentais para o sucesso das estratégias de vendas, permitindo aos vendedores acompanhar as interações, histórico de compras e fornecer um atendimento personalizado.

**COMO** vendedor do CRM DTD **QUERO** ter a possibilidade de cadastrar novos clientes na minha carteira **PARA** melhorar meu relacionamento com os clientes e aumentar minhas oportunidades de venda.

#### Escopo:

Desenvolvimento de tela de cadastro de clientes com formulário para inserção de dados do cliente, como nome completo, e-mail, número de telefone, endereço completo e detalhes relevantes sobre a empresa ou pessoa física.

Consumo de API para validar a unicidade do e-mail e garantir a integridade dos dados cadastrados.

#### Fora do escopo:

Desenvolvimento de outras telas ou funcionalidades do sistema além do cadastro de clientes.

#### Critérios de aceite:

- A tela de cadastro deve conter campos para inserção de nome completo, e-mail, número de telefone, endereço completo e detalhes adicionais sobre a empresa ou pessoa física.
- O sistema valida a unicidade do e-mail na base de dados para evitar cadastros duplicados.
- Caso o cliente já esteja cadastrado no sistema com o mesmo e-mail, o sistema exibirá uma mensagem de aviso, permitindo ao vendedor verificar e atualizar os dados do cliente existente.
- Após o preenchimento correto de todos os campos obrigatórios, o sistema permite o cadastro do novo cliente.
- O sistema deve fornecer mecanismos de segurança para proteger os dados sensíveis dos clientes contra acessos não autorizados.
- Caso o vendedor não preencha todos os campos obrigatórios no formulário de cadastro, o sistema exibirá uma mensagem de erro solicitando o preenchimento correto dos campos.
- O sistema deve permitir que o vendedor adicione detalhes adicionais sobre o cliente, como notas de acompanhamento, preferências ou histórico de compras, para que essas informações sejam usadas nas interações futuras.
- Após o cadastro bem-sucedido, o cliente deve ser adicionado à carteira do vendedor e associado ao seu perfil para acompanhamento e gerenciamento.
- O sistema deve permitir que o vendedor atualize as informações do cliente posteriormente, caso haja mudanças nos dados cadastrados.
- O sistema deve armazenar os dados de forma segura e em conformidade com as regulamentações de privacidade e proteção de dados aplicáveis.
- Em caso de erro no processo de cadastro, o sistema deve exibir mensagens claras e informativas para orientar o vendedor sobre os problemas encontrados.
- O sistema deve fornecer uma opção para o vendedor visualizar a lista completa de clientes cadastrados em sua carteira para gerenciamento e consulta.

### Checklist

8 / 16











Add ToDo item or header text here...

### Definition of Ready

- ☒ A história de usuário foi criada e detalhada no formato adequado
- ☒ Todos os critérios de aceitação para a história de usuário foram definidos claramente e são mensuráveis
- ☒ As dependências externas para a conclusão da história de usuário foram identificadas e resolvidas ou estão sob controle
- ☒ Todas as partes interessadas relevantes revisaram e aprovaram a história de usuário
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ Mockup desenvolvido pelo time de UX/UI está finalizado e anexado a história

### Definition of Done

- ☐ Ok-ed by UX designer
- ☐ Ok-ed by Product Owner
- ☐ Todos os requisitos funcionais foram implementados de acordo com as especificações
- ☐ Todos os testes unitários foram escritos e passaram com sucesso
- ☐ Todas as revisões de código pendentes foram concluídas
- ☐ A funcionalidade foi testada e validada em diferentes ambientes (desenvolvimento, teste e produção)
- ☐ Todos os bugs e problemas identificados foram resolvidos
- ☐ Todos os bugs e problemas identificados foram resolvidos

### Atividade

Mostrar: 

Tudo

Comentários

Histórico

Checklist history

Mais recentes primeiro ↕



# Cadastro de usuário

Anexar

Adicionar item secundário

Vincular item

▼

☒ Add Checklist

...

## Descrição

### Contexto:

A funcionalidade de cadastro de usuários é essencial para permitir que novas vendedoras possam se registrar no sistema do CRM DTD. Coletando dados importantes, como nome completo, e-mail, número de telefone celular com DDD, CPF ou CNPJ e endereço completo, o sistema poderá criar novos perfis de vendedoras informais para uso nas funcionalidades específicas.

**COMO** vendedora **QUERO** ter a possibilidade de me cadastrar no sistema do CRM DTD **PARA** obter acesso às ferramentas de gerenciamento de vendas e melhorar minha experiência de vendas.

### Escopo:

Desenvolvimento de tela de cadastro de vendedoras informais com formulário para inserção de nome completo, e-mail, número de telefone celular com DDD, CPF ou CNPJ e endereço completo.

Consumo de API para validar a unicidade do e-mail e CPF/CNPJ e garantir a integridade dos dados cadastrados.

### Fora do escopo:


Desenvolvimento de outras telas ou funcionalidades do sistema além do cadastro de vendedoras informais.

### Critérios de aceite:


- A tela de cadastro deve conter campos para inserção de nome completo, e-mail, número de telefone celular com DDD, CPF ou CNPJ e endereço completo.
- O sistema valida a unicidade do e-mail e CPF/CNPJ na base de dados para evitar cadastros duplicados.
- Se o e-mail ou CPF/CNPJ já estiverem associados a uma conta existente, o sistema exibirá uma mensagem de erro informando que os dados já estão em uso e instruindo o usuário a recuperar a senha caso tenha esquecido.
- O usuário deve definir uma senha que contenha ao menos 6 caracteres sendo que deve possuir ao menos 1 letra maiúscula, 1 número e 1 caractere especial.
- Após o preenchimento correto de todos os campos obrigatórios, o sistema permite o cadastro da vendedora.
- O sistema deve fornecer mecanismos de segurança para proteger os dados sensíveis, como CPF/CNPJ, contra acessos não autorizados.
- Caso o usuário não preencha todos os campos obrigatórios no formulário de cadastro, o sistema exibirá uma mensagem de erro solicitando o preenchimento correto dos campos.
- Após o cadastro bem-sucedido, o sistema deve redirecionar a vendedora para a página principal com a confirmação do cadastro.
- O sistema deve permitir que a vendedora atualize seus dados de cadastro posteriormente, caso necessário.
- O sistema deve armazenar os dados de forma segura e em conformidade com as regulamentações de privacidade e proteção de dados aplicáveis.
- Em caso de erro no processo de cadastro, o sistema deve exibir mensagens claras e informativas para orientar a vendedora sobre os problemas encontrados.
- A vendedora deve receber um e-mail de confirmação após o cadastro, contendo instruções para acesso ao sistema e confirmação da conta.
- O sistema deve permitir que a vendedora acesse suas informações cadastradas e as edite, se necessário, por meio de uma área de perfil de usuário no sistema.
- Ao final do cadastro o usuário deve ser direcionado a tela de login.

## Checklist

8 / 16



+



≡

...

Add ToDo item or header text here...

## Definition of Ready

- ☒ A história de usuário foi criada e detalhada no formato adequado
- ☒ Todos os critérios de aceitação para a história de usuário foram definidos claramente e são mensuráveis
- ☒ As dependências externas para a conclusão da história de usuário foram identificadas e resolvidas ou estão sob controle
- ☒ Todas as partes interessadas relevantes revisaram e aprovaram a história de usuário
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ A história de usuário está em um tamanho apropriado para ser desenvolvida em um único sprint
- ☒ Mockup desenvolvido pelo time de UX/UI está finalizado e anexado a história

## Definition of Done

- ☐ Ok-ed by UX designer
- ☐ Ok-ed by Product Owner
- ☐ Todos os requisitos funcionais foram implementados de acordo com as especificações
- ☐ Todos os testes unitários foram escritos e passaram com sucesso
- ☐ Todas as revisões de código pendentes foram concluídas
- ☐ A funcionalidade foi testada e validada em diferentes ambientes (desenvolvimento, teste e produção)
- ☐ Todos os bugs e problemas identificados foram resolvidos
- ☐ Todos os bugs e problemas identificados foram resolvidos

## Atividade

Mostrar:

Tudo

Comentários

Histórico

Checklist history

Mais recentes primeiro ⌵