**TRIBO OPERAÇÕES – SBWS**

**Responsável SBWS: Thiago Melin (Líder Técnico), Pedro Antunes, Bemerson, Selma e Ailson.**

**Temas a serem abordados:**

* **Mecanismo de repasse de cobrança das taxas de cartão (Fee Payer);**
* **APIs de parcelamento na Geração de Venda;**
* **Sistema de Agendamento de Visitas;**
* **Arquitetura Microfrontends para Plataforma.**

**1. IDENTIFICAÇÃO DO PROJETO**

a) Data de início e término previsto para o projeto

* Mecanismo de repasse de cobrança das taxas de cartão (Fee Payer)
  + Início: 05/07/2021 | Final: 13/08/2021
* APIs de parcelamento na Geração de Venda:
  + Início: 02/08/2021 | Final: 30/10/2021
* Sistema de Agendamento de Visitas
  + Início: 15/10/2021 | Final: 15/12/2021
* Arquitetura Micro Frontends para Plataforma:
  + Início: 15/11/2021 | Final: 30/06/2022

b) Gestor e responsável técnico pelo projeto

* Mecanismo de repasse de cobrança das taxas de cartão (Fee Payer)
  + Gestor: Selma Mendes Borges | Líder Técnico: Cleverson de Melo
* APIs de parcelamento na Geração de Venda:
  + Gestor: Selma Mendes Borges | Líder Técnico: Cleverson de Melo
* Sistema de Agendamento de Visitas
  + Gestor: Bemerson Lins | Líder Técnico: Thiago Dias Melin
* Arquitetura Micro Frontends para Plataforma:
  + Gestor: Bemerson Lins | Líder Técnico: Thiago Dias Melin

c) Identificação interna do projeto (se aplicável)

d) Centro de custo específico, ou outro controle contábil

* Mecanismo de repasse de cobrança das taxas de cartão (Fee Payer)
  + Centro de custo: SBWS
* APIs de parcelamento na Geração de Venda:
  + Centro de custo: SBWS
* Sistema de Agendamento de Visitas
  + Centro de custo: SBWS
* Arquitetura Micro Frontends para Plataforma:
  + Centro de custo: SBWS

**2. MOTIVAÇÃO DO PROJETO**

a) Do que se trata o projeto?

* Mecanismo de repasse de cobrança das taxas de cartão (Fee Payer) : O projeto trata-se das configurações de cobrança de tarifas para cobrança via cartão de crédito. Conforme demanda e acordo comercial será possível a cobrança tanto por parte dos clientes compradores quanto por clientes vendedores.
* APIs de parcelamento na Geração de Venda: O projeto de parcelamento refere-se tanto a tratativa de parcelamento de uma venda conforme publicadas e negociadas no marketplace de forma padronizada quanto na tratativa de um parcelamento conforme desejo da parte compradora
* Sistema de Agendamento de Visitas: O projeto trata sobre a automatização de agendamentos de visitas para o comprador, ao qual ele possui liberdade para reservar datas e horários para visitar o lote desejado.
* Arquitetura Micro Frontends para Plataforma: Plataforma ao qual servirá como self-service das personas Agente de vendas, operador e vendedor.

b) Qual era a situação tecnológica dominada anteriormente pela empresa, relacionada ao presente projeto?

* Sistema de Agendamento de Visitas: Anteriormente o projeto foi desenvolvido porém não alcançou o sucesso esperado, desta forma foi efetuada a análise e refatoração de todo o sistema alcançando as expectativas desejadas.
* Arquitetura Micro Frontends para Plataforma: Anteriormente as personas citadas não possuíam o autoatendimento ao qual precisavam entrar em contato com a empresa para ter um respaldo da situação desejada.

c) Quais são os resultados esperados pelo projeto (objetivos qualitativos e quantitativos)?

* Sistema de Agendamento de Visitas: O objetivo qualitativo é garantir uma melhor performance para o cliente comprador ao efetuar o agendamento de forma intuitiva e simples para visitação ao lote desejado. Tivemos um aumento de 60% de compradores efetuando o agendamento pela ferramenta e uma redução de 40% em atendimento telefônico ao cliente.
* Arquitetura Micro Frontends para Plataforma: Como objetivo qualitativo o cliente poderá acompanhar todo o andamento do processo de cada evento desejado em tempo real. Haverá o aumento de praticamente 90% do clientes acessando a plataforma.

d) Qual é o avanço tecnológico e no campo de conhecimento técnico, proposto pelo projeto?

* Sistema de Agendamento de Visitas: O projeto funciona com micro serviços que se comunicam de forma síncrona utilizando protocolo HTTP e de forma assíncrona utilizando barramento de eventos.
* Arquitetura Micro Frontends para Plataforma: Projetos em React utilizando a tecnologia de micro front.

**3. ELEMENTO TECNOLOGICAMENTE NOVO OU INOVADOR DO PROJETO**

a) Quais foram as novas soluções tecnológicas criadas pela equipe, para superar os problemas apresentados?

* Sistema de Agendamento de Visitas: Análise e refatoramento do Gerenciador e Fluxo de agendamento do comprador conectando a serviços mais versáteis através de APIs e retirando os impedimentos contidos anteriormente na ferramenta.
* Arquitetura Micro Frontends para Plataforma: Criação da plataforma para gerenciamento de todo o fluxo do evento conforme persona e tipo de acesso, facilitando o acompanhamento como um todo.

b) Qual foi o risco de insucesso do desenvolvimento das novas soluções?

* Sistema de Agendamento de Visitas: Não houve insucesso no desenvolvimento das novas soluções, os riscos atrelados foram relacionados ao não funcionamento dos endpoints, que causariam o insucesso da solução desenvolvida, porém, como já era de conhecimento da equipe de desenvolvimento, não houveram problemas atrelados aos endpoints.
* Arquitetura Micro Frontends para Plataforma: A tecnologia de micro front é algo novo ao qual não existia um expertise dentro da empresa.

b) Quais foram as técnicas e tecnologias empregadas para o desenvolvimento das novas soluções? Com qual finalidade foram aplicadas dado o contexto da empresa e do projeto?

* Sistema de Agendamento de Visitas: Micro Serviços que trabalham utilizando barramento de eventos para melhorar a escalabilidade e a resiliência visando conseguir suportar o aumento crescente de acessos ao sistema.
* Arquitetura Micro Frontends para Plataforma: Criação de micro front pela necessidade de se ter projetos desacoplados onde várias equipes pudessem trabalhar simultaneamente sem que uma impacte a outra.

c) Por que as soluções desenvolvidas são inovadoras para a empresa? Qual é o avanço tecnológico e no campo do conhecimento, proporcionado por elas?

* Sistema de Agendamento de Visitas: As aplicações são micro serviços que rodam em ambiente CLOUD ao qual são todas provisionadas utilizando TERRAFORM de forma automática.
* Arquitetura Micro Frontends para Plataforma: No quesito de uma tecnologia inovadora para a empresa ao qual o avanço tecnológico torna-se mais eficaz.

**4. DESAFIO/ RISCO TECNOLÓGICO DO PROJETO**

a) Tendo em vista os resultados esperados e os objetivos do projeto, quais foram os problemas técnicos identificados, para os quais não havia solução evidente e “de prateleira”?

* Sistema de Agendamento de Visitas: ????
* Arquitetura Micro Frontends para Plataforma: ????

b) Por que os problemas técnicos apresentados caracterizaram desafio tecnológico para a equipe, levando-se em consideração o contexto empresa?

* Sistema de Agendamento de Visitas: ????
* Arquitetura Micro Frontends para Plataforma: ????

c) O que foi necessário avaliar/ explorar para se superar os problemas apresentados?

* Sistema de Agendamento de Visitas: ????
* Arquitetura Micro Frontends para Plataforma: ????

**5. METODOLOGIA**

a) Apresentar as principais fases do projeto de pesquisa e desenvolvimento de inovação tecnológica. Detalhar as fases e indicar os meses em que ocorreram.

* Sistema de Agendamento de Visitas:
  + Setembro à Novembro: Criação do novo ambiente de fluxo do comprador e gerenciamento da criação do agendamento.
* Arquitetura Micro Frontends para Plataforma:
  + Novembro até agora: Criação de ambiente de dashboard para Agentes de vendas, operadores e vendedores.