# TechTurbo – Automatização de Vendas

# Visão do Negócio

# Versão <1.0>

[Observação: O template a seguir é fornecido para uso com o Rational Unified Process (RUP). O texto em azul exibido entre colchetes e em itálico (style=InfoBlue) foi incluído para orientar o autor e deve ser excluído antes da publicação do documento. Qualquer parágrafo inserido após esse estilo será definido automaticamente como normal (estilo=BodyText).]

[Para personalizar campos automáticos no Microsoft Word (que exibem um plano de fundo cinza quando selecionados), selecione File>Properties e substitua os campos Title, Subject e Company pelas informações apropriadas deste documento. Depois de você fechar a caixa de diálogo, os campos automáticos poderão ser atualizados em todo o documento, selecionando Edit>Select All (ou Ctrl-A) e pressionando F9, ou simplesmente clicando no campo e pressionando F9. Isso deve ser feito separadamente para Cabeçalhos e Rodapés. Alt-F9 alterna entre a exibição de nomes de campos e do conteúdo dos campos. Consulte a ajuda do Word para obter mais informações sobre como trabalhar com campos.]

# Histórico da Revisão

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Versão** | **Descrição** | **Autor** |
| <21/05/2021> | <1.0 > | Escrevendo o documento | Guilherme Aires Pimenta de Macedo;  Vitor de Souza Santos |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# Índice Analítico

1. Introdução [4](#__RefHeading___Toc18206461)

1.1 Finalidade [4](#__RefHeading___Toc18206462)

1.2 Escopo [4](#__RefHeading___Toc18206463)

1.3 Referências [4](#__RefHeading___Toc18206465)

1.4 Visão Geral [4](#__RefHeading___Toc18206466)

2. Objetivos da Modelagem de Negócios [4](#__RefHeading___Toc103_3690376769)

2.1 <umObjetivo> [4](#__RefHeading___Toc105_3690376769)

2.2 <outroObjetivo> [4](#__RefHeading___Toc107_3690376769)

3. Posicionamento [4](#__RefHeading___Toc18206467)

3.1 Atividades de Negócio [4](#__RefHeading___Toc109_3690376769)

3.2 Processos de Negócio [4](#__RefHeading___Toc111_3690376769)

3.3 Oportunidade de Negócios [4](#__RefHeading___Toc18206468)

3.4 Descrição do Problema [5](#__RefHeading___Toc18206469)

3.5 Sentença de Posição do Produto [6](#__RefHeading___Toc18206470)

4. Descrições dos Envolvidos [6](#__RefHeading___Toc18206471)

4.1 Demografia do Mercado [Faz mais sentido para software que será vendido] [6](#__RefHeading___Toc18206472)

4.2 Ambiente do Usuário [6](#__RefHeading___Toc18206475)

4.3 Perfis dos Envolvidos [7](#__RefHeading___Toc113_3690376769)

4.4 Necessidades dos Principais Envolvidos [8](#__RefHeading___Toc18206480)

4.5 Alternativas e Concorrência [8](#__RefHeading___Toc18206481)

# Visão do Negócio

# Introdução

A introdução da **Visão do Negócio** fornece uma visão geral do documento inteiro. Ela deve incluir a finalidade, o escopo, as definições, os acrônimos, as abreviações, as referências e a visão geral da **Visão do Negócio**.]

## Finalidade

Esse documento tem a finalidade de apresentar de uma forma especifica o negócio em questão, desde os processos, problemas, oportunidades e os envolvidos no negócio

## Escopo

Esse sistema permitirá aos usuários inserir vendas e automaticamente abater do estoque, assim como também permitirá o controle de peças que já foram recondicionadas para quando passar 3 vezes pelo recondicionamento ela ser enviada para sucateamento.

## Referências

[Esta subseção fornece uma lista completa dos documentos mencionados em outra parte da **Visão do Negócio**.Identifique cada documento por título, número do relatório (se aplicável), data e organização de publicação. Especifique as fontes a partir das quais as referências podem ser obtidas. Essas informações podem ser fornecidas por um anexo ou outro documento.]

## Visão Geral

[Esta subseção descreve o que o restante da **Visão do Negócio** contém e explica como o documento está organizado.]

# Objetivos da Modelagem de Negócios

## <umObjetivo>

[Qual será o escopo da modelagem de negócio? O que ela envolverá? Pesquisa de mercado? Mais informações sobre atividades/processos de negócio...]

## <outroObjetivo>

# Posicionamento

## Atividades de Negócio

AP Turbo é uma empresa que realiza vendas e recondicionamento de peças para turbo e turbinas.

## Processos de Negócio

Atualmente quando o cliente chega na oficina ele fala diretamente com o gerente, que vai anotar as informações de contato e especificações do pedido do cliente.

Depois de anotado o gerente passa as informações para o montador que irá analisar o pedido e indicar se a turbina pode ser recondicionada ou se deverá colocar uma turbina nova, enviando a antiga para sucata.

Depois de avaliado o pedido pelo montador, esse irá passar o pedido para o gerente que irá verificar se a turbina ideal está disponível no estoque, essa turbina estando disponível no estoque o gerente a leva para o montador que irá fazer o serviço necessário.

Após o serviço finalizado o gerente entra em contato com o cliente que irá fazer o pagamento, assim o gerente anota que o serviço foi finalizado e qual foi a peça utilizada em uma planilha de Excel.

## Oportunidade de Negócios

A AP Turbo, atualmente fornece serviços de vendas e recondicionamento de peças para turbo e turbinas, porém o controle das peças que tem no estoque e que são recondicionadas hoje só é feito do que se sabe do gerente, sendo necessário consultar o gerente toda vez sobre uma determinada peça.

O objetivo atual é controlar melhor e de forma mais rápida o estoque e as peças que estão sendo recondicionadas para assim atender de forma mais rápida e eficiente os clientes.

## Descrição do Problema

Atualmente muitos processos são feitos manualmente na AP Turbo, como a verificação de uma determinada peça em estoque, isso interfere diretamente a praticidade de realizar os serviços prestados pela empresa.

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Gerenciar o controle de estoque e controlar as vendas. Controlar o recondicionamento das peças. |
| afeta | O montador, o gerente e o cliente. |
| cujo impacto é | Controle dos itens que ainda tem em estoque, conseguir controlar as peças que precisam ser sucateadas. |
| uma boa solução seria | Abater do estoque a cada venda e indicar qual peça deve ser sucateada após 3 recondicionamentos. |

## Sentença de Posição do Produto

|  |  |
| --- | --- |
| Para | O montador de Turbinas e Gerente da Empresa. |
| Que | Precisam automatizar o processo de realização dos serviços prestados pela empresa. |
| O TechTurbo – Automatização de Vendas | É um Software de automação. |
| Que | Possibilita agilizar na montagem de novas peças, o que por sua vez contribui para captação e atendimento de mais clientes. |
| Diferente do | Excel, que é o produto utilizado atualmente. |
| Nosso produto | Visa facilidade na hora de realizar uma venda e dar baixa em estoque e também no controle de recondicionamento de peças. |

[Uma sentença de posição do produto comunica o objetivo do aplicativo e a importância do projeto para todo o pessoal envolvido.]

# Descrições dos Envolvidos

[Para fornecer produtos e serviços que efetivamente satisfaçam às reais necessidades dos seus envolvidos e dos usuários, é preciso identificar e envolver todos os interessados como parte do processo de Modelagem de Negócios. É necessário também identificar os usuários do sistema e assegurar que a comunidade de envolvidos os represente adequadamente. Esta seção fornece um perfil dos envolvidos e dos usuários que integram o projeto, e dos principais problemas que, de acordo com o ponto de vista deles, poderão ser abordados pela solução proposta. Ela não descreve as solicitações ou os requisitos específicos dos usuários e dos envolvidos, já que eles são capturados em um artefato individual de solicitações dos envolvidos. Em vez disso, ela fornece a base e a justificativa que explicam por que os requisitos são necessários.]

## Demografia do Mercado [Faz mais sentido para software que será vendido]

[Resuma as principais demografias do mercado que motivam as decisões do produto. Descreva e posicione os segmentos do mercado-alvo. Estima o tamanho e o crescimento usando o número de possíveis usuários ou a quantidade de dinheiro que seus clientes gastarão tentando satisfazer às necessidades que seu produto ou melhoria cumprirá. Revise as principais tendências e tecnologias do setor. Responda a estas perguntas estratégicas:

* Qual é a reputação da sua empresa nesses mercados?
* Qual você gostaria que fosse?
* Como esse produto ou serviço suporta suas metas?]

## Ambiente do Usuário

[Detalhe o ambiente de trabalho do usuário-alvo. A seguir, são apresentadas algumas sugestões:

* Número de pessoas envolvidas na execução da tarefa? Isso está mudando?
* Qual é a duração de um ciclo de tarefas? Qual é o tempo gasto em cada atividade? Isso está mudando?
* Existem restrições ambientais exclusivas: unidade móvel, ar livre, a bordo, etc.?
* Quais plataformas de sistema estão sendo utilizadas atualmente? Quais são as futuras plataformas?
* Que outros aplicativos estão em uso? É necessário que o seu aplicativo interaja com eles?

Este é local em que podem ser incluídos os extratos do Modelo de Negócios para descrever a tarefa e os papéis envolvidos, etc.]

## Perfis dos Envolvidos

[Descreva aqui cada envolvido no sistema preenchendo a tabela abaixo para cada um deles. Lembre-se de que os tipos de envolvidos poderão ser os mais diversos como, por exemplo, usuários, departamentos e desenvolvedores técnicos. Um perfil completo deve abranger os tópicos abaixo para cada tipo de envolvido.]

**[Pode-se usar personas]**

****

**[E/Ou tabela]**

<Nome do Envolvido>

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | [Quem é o representante do envolvido no projeto? (É opcional se estiver documentado em outro local.) O que queremos aqui são nomes.] |
| **Descrição** | [Breve descrição do tipo de envolvido.] |
| **Tipo** | [Qualifique a habilidade, a formação técnica e o grau de sofisticação do envolvido — ou seja, se ele é um guru, executivo, especialista, usuário eventual e assim por diante.] |
| **Responsabilidades** | [Liste as principais responsabilidades dos envolvidos no que diz respeito ao sistema em desenvolvimento; ou seja, o interesse deles como envolvidos. |
| **Critérios de Sucesso** | [Como o envolvido define sucesso? De que forma o envolvido é recompensado?] |
| **Envolvimento** | [Qual é o grau de comprometimento do envolvido no projeto? Está relacionado, sempre que possível, aos papéis do Rational Unified Process — ou seja, ao Revisor de Requisitos, etc.] |
| **Produtos Liberados** | [Há algum produto liberado adicional necessário ao envolvido? Podem ser os produtos liberados do projeto ou as saídas do sistema em desenvolvimento.] |
| **Comentários e Problemas** | [Problemas que interfiram no bom andamento do projeto e outras informações relevantes devem ser relacionados aqui.] |

## Necessidades dos Principais Envolvidos

[Liste os principais problemas com as soluções existentes, conforme o ponto de vista do envolvido. Para cada problema, esclareça os seguintes pontos:

* Quais os motivos para este problema?
* Como ele é resolvido agora?
* Quais soluções o usuário deseja?]

[É importante entender a importância **relativa** do envolvido na solução de cada problema. As técnicas de ordenação e votação cumulativa indicam problemas que **precisam** ser resolvidos, em oposição a problemas que o usuário gostaria que fossem resolvidos.

Preencha a tabela a seguir — se estiver usando o Rational RequisitePro para capturar as Necessidades, isto pode ser um extrato ou relatório dessa ferramenta.]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Necessidade** | **Prioridade** | **Preocupações** | **Solução Atual** | **Soluções Propostas** | |
| Mensagens de difusão |  |  |  | |  |

## Alternativas e Concorrência

Atualmente a AP Turbo utiliza planilhas de Excel para realizar todo controle de clientes, peças novas, peças recondicionadas e peças enviadas para sucata, essa ferramenta supre parcialmente as necessidades da empresa, pois necessitam de algo mais simples e fácil de organizar e algo mais personalizado e que possa ter suporte e adição de novas funcionalidades.

Além do Excel a empresa também utiliza de métodos manuais para verificar quais peças tem no estoque o que muitas vezes atrapalha muito a logística.