**Wheel World**

**Documento**

**de Visão**

**Componentes:**

**Nicollas Gonçalves Vilela**

**João Vitor Eduardo**

**Leonardo Amorim**

**Nathan Silva Cardoso**

| **Histórico de Versões** |
| --- |

| **Data** | **Versão** | **Descrição** | **Autor** | **Aprovado por** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| <dd/mm/aaaa> | <x.x> | <detalhes> | <nome> | <nome> |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**Sumário**

**1.** **INTRODUÇÃO 4**

1.1 Referências 4

1.2 Técnicas de Elicitação Aplicadas 4

**2** **POSICIONAMENTO 4**

2.1 Definição do Problema 4

2.2 Posicionamento do Produto 4

**3** **DESCRIÇÃO DOS *STAKEHOLDERS* E USUÁRIOS 4**

3.1 Stakeholders não Usuários 4

3.2 Stakeholders Usuários 4

3.3 Ambiente dos Usuários 5

3.4 Resumo das Principais Necessidades dos Stakeholders 5

3.5 Alternativas 5

**4** **VISÃO GERAL DO PRODUTO 5**

4.1 Perspectiva do Produto 5

4.2 Premissas e Dependências 6

**5** **CARACTERÍSTICAS (FEAUTURES) DO PRODUTO 6**

5.1 <Característica 1> 6

5.2 <Característica n> 6

**6** **REQUISITOS FUNCIONAIS** [**6**](https://docs.google.com/document/d/10iu_GSlWkbsRuxT8V9qw0iJgUlP4_re1aziFUV9uoI0/edit#heading=h.z337ya)

6.1 <Requisito 1> 6

6.2 < Requisito n> 6

**7** **OUTROS REQUISITOS 6**

7.1 Requisitos Não Funcionais 6

7.2 Outros 6

**8** **DIAGRAMA DE CASO DE USO 7**

**9** **LISTA DE ANEXOS 7**

1. **Introdução**

Este documento tem por finalidade coletar, analisar e definir as principais necessidades do clientee as principais características do Site. O documento procura demonstrar as características requisitadas pelos interessados e o motivo de sua presença neste.

* 1. ***Referências***

Página principal com as principais marcas, categorias(hatches, picapes, híbridos, sedan, etc) e modelos. Página de login, cadastro de cliente, pesquisar modelos e marcas,favoritar e comprar veículos, filtros de busca(marca, ano, preço, modelo, versão, condição, opcionais, quilometragem), simular financiamento,

* 1. ***Técnicas de Elicitação Aplicadas***

Brainstorm, entrevista, garimpo de documentos

1. **Posicionamento**
   1. ***Definição do Problema***

necessidade de maior visibilidade para a concessionária na forma de compra e venda de veículos

* 1. ***Posicionamento do Produto***

facilitar a compra e venda de veículos online, sendo uma extensão virtual da concessionária física

1. **Descrição dos *Stakeholders* e Usuários**

Esta seção apresenta um perfil dos *stakeholders* e usuários envolvidos no projeto e os principais problemas que eles entendem que devem ser atacados pela solução proposta.

* 1. ***Stakeholders não Usuários***

| **Tipo** | **Descrição** | **Representantes** | **Observações** |
| --- | --- | --- | --- |
| Dono | é o dono da concessionária | João |  |
| Gerente | coordena as operações internas da empresa | Carlos |  |

* 1. ***Stakeholders Usuários***

| **Tipo** | **Descrição** | **Representantes** | **Observações** |
| --- | --- | --- | --- |
| Cliente | Realiza compras dentro do site |  |  |
| Gerente de vendas | Responsável por alocar vendedores responsáveis para atender um cliente interessado em algum modelo específico | Pedro |  |
| Administrativo | Recebe os modelos presentes no estoque e insere no site | Leonardo |  |

* 1. ***Ambiente dos Usuários***

Esta seção apresenta os ambientes possíveis do sistema, como administração, operação, exemplo, ambiente de administradores do Sistema e ambiente de usuários.

**Cliente**

O ambiente permite a realização de compra e venda de veículos, além da criação de uma conta no site

**Administrativo**

Permite que seja inserido imagens, descrição e preço dos veículos

* 1. ***Resumo das Principais Necessidades dos Stakeholders***

| **Necessidade** | **Prioridade** | **Impacto** | **Solução Atual** | **Soluções Propostas** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Realizar Compra | Alta | Supre a demanda atual | compra na concessionária | compra no site |
| Entrar em contato com o vendedor | Alta | possibilita o esclarecimento de dúvidas do cliente | contato via telefone | mandar mensagem para o vendedor pelo site |
| Simular financiamento | Alta | agiliza o processo de compra do cliente | simulação presencial na concessionária | Simulação virtual no site |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

* 1. ***Alternativas***

<Citar possíveis soluções disponíveis no mercado, que possam substituir a execução deste projeto, ou ainda os produtos que servem como. Indicar o diferencial do sistema que está sendo proposto >.

O site webmotors possibilita o anúncio dos veículos e se responsabiliza pelo processo de compra da, porém fica com uma porcentagem de 1.5% do valor da venda.

No site outras concessionárias podem anunciar, portanto há uma concorrência entre as concessionárias.

1. **Visão Geral do Produto**
   1. ***Perspectiva do Produto***

A concessionária Wheel World funciona com a compra e venda de carros novos e usados, tendo a opção de consórcio, um site seria uma forma de expandir os serviços para pessoas que não dispõem de tempo para visitar a loja física. Portanto, a ideia geral do site é ofertar todos os serviços oferecidos presencialmente, disponibilizando o acesso a imagens e preços de todos os carros ofertados na loja e com a possibilidade do usuário entrar em contato com vendedores para esclarecer dúvidas sobre o veículo e agendar alguma visita caso necessário, além simulação de financiamento.

O cadastro é necessário para realizar alguma compra ou solicitação de consórcio; a solicitação de consórcio consiste no redirecionamento do usuário para um formulário onde irá preencher dados de marca, modelo, versão, ano, cor, preço pretendido e um campo para observações.

O responsável administrativo será responsável por carregar imagens, preços e descrição de todos os carros.

* 1. ***Premissas e Dependências***

<descrever as regras de negócio e restrições do sistema>

* + 1. A empresa só se responsabiliza se a compra ou venda for feita no sistema da mesma.
    2. O vendedor só receberá o dinheiro quando o comprador confirmar se está tudo certo com o veículo(retirada na concessionária).
    3. Compras e solicitações de consórcio deverão ser feitas por usuários cadastrados.

1. **Características (Features) do Produto**

* 1. ***Compra online***
  2. ***Entrar em contato com vendedor***
  3. ***Solicitar consórcio***
  4. ***Registro de usuário***

1. **Requisitos Funcionais**

Cadastro e login, escolha dos métodos de pagamento, anunciar e comprar veículos

* 1. ***Cadastro e login***

Para anunciar ou comprar um veículo o cliente deverá se cadastrar e fazer login para que seja possível identificá-lo no site

* 1. ***Métodos de pagamento***

O cliente terá a opção de efetuar a compra pelo método de sua escolha, seja ele cartão de crédito, débito, pix, boleto bancário, à vista

* 1. ***Anúncio e compra***

O cliente poderá anunciar e/ou comprar veículos

1. **Outros Requisitos**

<descrever todos os outros tipos de requisitos>

* 1. ***Requisitos Não Funcionais***
     1. Método de pagamento à vista ou Financiado
     2. O site deverá suportar 10000 usuários simultâneos
     3. O site deverá ser de fácil uso pelo usuário
  2. ***Outros***
     1. <Outros Requisitos 1>.
     2. <Outros Requisito n>.

1. **Diagrama de Caso de Uso**

<Colar aqui o diagrama de caso de uso do projeto>

1. **Lista de Anexos**

<Listar, se houver, os anexos utilizados para gerar o documento, exemplo ata de reunião, brainstorming, etc.>

Data do aceite: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Patrocinador do Projeto

Nome do Cliente

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Gerente de Projetos

Nome do Gerente