

WAD
WEB APPLICATION DOCUMENT

Sistema de antecipações de recebíveis

Autores:

André L. L. Junior

Camila F. L. Anacleto

Elias Biondo

Kaique Ramon

Matheus Fidelis

Ueliton Rocha

Data de criação:

02/05/2022

Sumário

Visão Geral do Projeto	4
Empresa	4
O Problema	4
Objetivos	4
Objetivos gerais	4
Objetivos específicos	5
Descritivo da solução	5
Partes interessadas	5
Análise do problema	6
Análise da indústria	6
Análise do cenário: matriz swot	7
Proposta de valor: value proposition canvas	8
Matriz de risco	8
Requisitos do sistema	9
Personas	9
Histórias dos usuários (user stories)	11
Referências bibliográficas	13

Controle do documento

Histórico de revisões

Data	Autor	Versão	Resumo da atividade
02/05/2022	Elias Biondo	v1.0.0	Criação do documento: adição da seção 1, 2, 3, 4.

1. Visão Geral do Projeto

1.1. Empresa

O Hurb (antigo Hotel Urbano) é a maior agência de viagens online sediada no Brasil. Fundado em janeiro de 2011 pelos irmãos José Eduardo e João Ricardo Mendes, o Hurb foi avaliado em R\$2 bilhões. Com mais de 1718 funcionários, é uma empresa de grande porte cuja sede situa-se na cidade do Rio de Janeiro. O seu posicionamento de mercado é de proximidade e simplicidade, com pacotes de viagens baratos e descomplicados.

1.2. O Problema

Com o intuito de aumentar as receitas advindas do seu catálogo de produtos e proporcionar uma experiência cômoda aos seus parceiros, dada a necessidade dos mesmos de antecipar os seus recebíveis, foi-nos incumbida a missão de construir uma aplicação web responsiva para lidar com toda a cadeia logística de tal ação. Abrangem-se nesta aplicação aqueles cujos contratos coincidem com o modelo de antecipação D+30, isto é, trinta dias após o faturamento do check-out.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivos gerais

Fornecer capital de giro para parceiros de pequeno e médio porte, isto é, aqueles que possuem entre 1 e 200 quartos, que se enquadram no modelo de antecipação D+30 (trinta dias após o faturamento do check-out) e necessitam de dinheiro em prazos menores do que o citado.

1.3.2. Objetivos específicos

Promover de forma objetiva a geração de receitas a partir de novas verticais, além de automatizar e expandir a abrangência do processo de antecipação de recebíveis para parceiros, e ainda, como fim, diminuir a necessidade de capital humano do setor de contas a pagar.

1.4. Descritivo da solução

Nossa solução é uma aplicação web responsiva de antecipação de recebíveis, cujas principais funcionalidades são: escolher unidade administrativa, consultar próximos recebíveis, realizar solicitações de antecipações, alterar formas de recebimento e entender a demanda do produto de antecipação por meio de gráficos e estatísticas internas simples. Para utilizar, acesse qualquer dispositivo conectado à internet, autentique-se e solicite uma antecipação.

1.5. Partes interessadas

Setor administrativo, contas a pagar e financeiro do cliente.

2. Análise do problema

2.1. Análise da indústria

01 Rivalidade entre concorrentes (diferenciais do hurb)

- a. preços baixos
- b. cancelamento grátis até o check-in
- c. suporte diferenciado
- d. melhores formas de pagamento

02 Poder de barganha dos fornecedores

- a. menor poder de negociação com redes hoteleiras; não precisam do hurb como parceiro para vender
- b. maior poder de negociação com pequenos parceiros; precisam do hurb como parceiro para vender

03 Poder de barganha dos clientes

- a. clientes comuns não possuem poder de barganha
- b. influenciadores e jornalistas possuem poder de barganha uma vez que podem manipular a reputação do serviço

04 Ameaça de novos entrantes

- a. não foram identificadas barreiras de entradas no segmento

05 Ameaça de produtos substitutos

- a. metaverso

2.2. Análise do cenário: matriz swot

S

melhor preço do mercado
grande rede de parceiros
diversidade de pacotes
diferentes meios de pagamento
cancelamento grátis

W

falta de filtros de pesquisa
poucos locais de partida

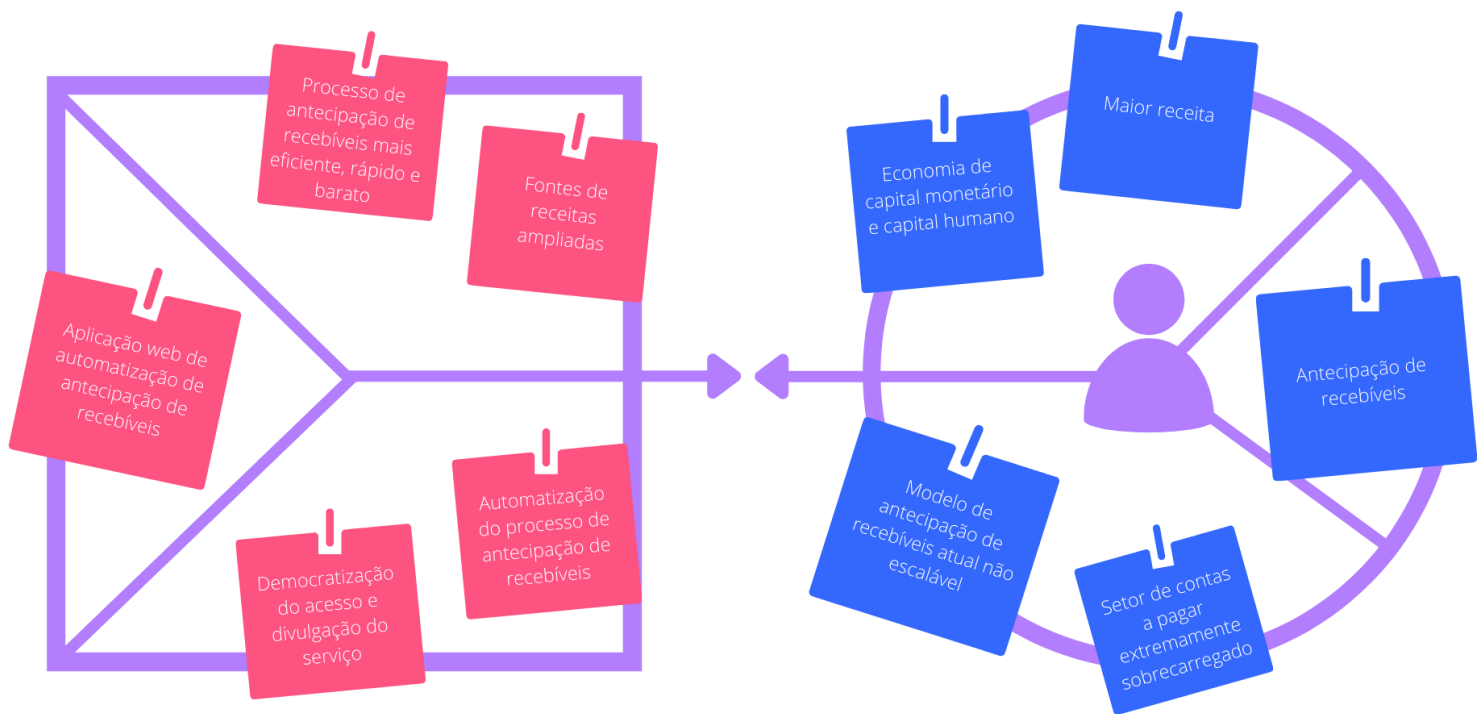
O

antecipação de recebíveis
mercado de viagens aquecido

T


outros players do mercado
crises sanitárias e políticas

2.3. Proposta de valor: value proposition canvas



2.4. Matriz de risco

A matriz de risco do projeto pode ser acessada através do link https://docs.google.com/spreadsheets/d/1W_t1sXAAobQH-glaVLJixXzaCJgugkQmDOUApXSh_Gk/edit?usp=sharing ou clicando no seguinte botão:

 Matriz de risco .

3. Requisitos do sistema

3.1. Personas

Maria Helena

Gestora de pequenas e médias pousadas. Gosta muito do seu negócio e é apaixonada pelo trabalho que desempenha. É multifunção, isto é, cuida tanto da parte de processos quanto a parte de tomada de decisões do hotel. Toma as decisões mais relevantes para o negócio.



Razões para usar nosso produto

foco nos resultados, não em funcionalidades

Pagar contas e honrar compromissos financeiros

Gerar fluxo de caixa

Investimentos no negócio

Verificar quantas reservas estão com pagamento pendentes

Conhecimentos e habilidades

pontos fortes e fracos

Boa gestora de negócios

Ótimas relações interpessoais

Atenção e cuidado com os clientes

Longa vivência e experiência no mercado

Ruim em planejamento financeiro a longo prazo

Desatenta a novas oportunidades

Dificuldade em adaptar-se ao uso de novos sistemas tecnológicos

Maiores frustrações

desapontamentos e decepções

Eu me sinto mal quando preciso de dinheiro mas não tenho em caixa.

Hoje resolvo isso recorrendo a bancos ou através de um processo manual de antecipação de receitas com o Hurb.

Eu me sinto frustrado e ansioso quando espero uma resposta do Hurb sobre a antecipação de receita, e preciso esperar no "escuro". Hoje resolvo isso ligando várias vezes ao dia para consultar o status do meu pedido de antecipação.

Eu me sinto explorado quando recorro a bancos e eles me cobram juros abusivos. Hoje resolvo isso recorrendo a parentes que possam me emprestar dinheiro.

Escala de afinidades e competências

Classificação de habilidades de 1 a 5

Tecnologia - 2

Conhecimento financeiro - 3

Gestão a longo prazo - 1

Relacionamento com pessoas - 5

Estevan Carvalho

Com vasta experiência em gestão de negócios, atua no gerenciamento de parceiros, isto é, na aquisição e manutenção dos hotéis e pousadas existentes. É um ótimo analista e possui habilidades excepcionais de comunicação. É especialista em uma área de atuação e não possui conhecimento amplo sobre outras áreas. É ruim em priorizar o tempo, uma vez que lida com muitas demandas ao mesmo tempo e é responsável por tomar diversas decisões que tangem a sua área de atuação.



Razões para usar nosso produto

foco nos resultados, não em funcionalidades

Diminuir a necessidade de força de trabalho do setor de contas a pagar
Numerar a necessidade dos clientes de antecipar suas receitas
Prever a necessidade de antecipação de receitas de clientes
Visualizar a quantidade de solicitações de antecipação e a receita gerada a partir delas
Estimar a quantidade de receitas futuras com esse tipo de produto
Gerir o sistema de antecipação de receitas de maneira automatizada

Conhecimentos e habilidades

pontos fortes e fracos

Ótimo no uso de sistemas web, planilhas, gráficos e ferramentas tecnológicas
Bom em gestão e análise de negócios
Bom em comunicação e predição de necessidades
Bom em finanças
Ruim em priorização de tempo e na distribuição de demandas
Possui uma pluralidade de conhecimentos deficiente

Maiores frustrações

desapontamentos e decepções

Eu me sinto sobrecarregado quando recebo muitas solicitações de antecipação de receitas. Hoje resolvo isso passando as demandas para outras pessoas do departamento de contas a pagar.

Eu me sinto frustrado quando não consigo dar a atenção suficiente para os clientes que precisam de mim. Hoje resolvo isso atarefando-me com atividades além da jornada de trabalho.

Eu me sinto cansado quando estou em um ambiente competitivo. Hoje resolvo isso .

Escala de afinidades e competências

Classificação de habilidades de 1 a 5

Tecnologicamente instruído - 5
Gestão estratégica de negócios - 4
Lida com muitas coisas ao mesmo tempo - 4
Análise de negócios e predição de necessidades - 4
Visão de negócio a longo prazo - 5

3.2. Histórias dos usuários (user stories)

Número	Descrição	Tamanho	Prioridade	Status
1	Eu, enquanto parceiro hurb, devo ser capaz de autenticar-me no sistema utilizando um pin de acesso de quatro dígitos numéricos, para credenciar-me no aplicativo web.	Pequeno	Média	Em andamento
2	Eu, enquanto parceiro hurb, devo ser capaz de solicitar um pin de acesso de autenticação por meio do meu endereço de e-mail, para validar a minha sessão no aplicativo web.	Pequeno	Alta	Em andamento
3	Eu, enquanto parceiro hurb, devo ser capaz de visualizar, por meio de um painel de controle, a quantidade de check-outs e dinheiro pendentes de pagamento, para atualizar-me sobre a situação dos mesmos.	Médio	Alta	Em andamento
4	Eu, enquanto parceiro hurb, devo ser capaz de resgatar um montante monetário específico das reservas pendentes de pagamento, para realizar a antecipação de minhas receitas e utilizar o dinheiro.	Grande	Alta	Em andamento
5	Eu, enquanto parceiro hurb, devo ser capaz de realizar simulações de antecipação dado um certo valor monetário, para entender minhas possibilidades de adiantamento.	Médio	Média	Em andamento
6	Eu, enquanto parceiro hurb, devo ser capaz de visualizar as taxas de juros aplicadas nas antecipações de recebíveis, para me conscientizar sobre as tarifas de antecipação.	Médio	Média	Em andamento
7	Eu, enquanto parceiro hurb, devo ter acesso, no momento final da solicitação, a um resumo com todas as informações referentes a minha antecipação, inclusive àquelas referentes a taxas e juros, para certificar-me sobre as tarifas de antecipação aplicadas à minha solicitação.	Pequeno	Alta	Em andamento
8	Eu, enquanto parceiro hurb, devo ser capaz de registrar diferentes meios de recebimento, englobando contas e boletos bancários e chaves pix, para que possa receber o dinheiro de diferentes meios.	Médio	Média	Pendente

9	Eu, enquanto parceiro hurb, devo ser capaz de alterar ou excluir meus diferentes meios de recebimento cadastrados, para que possa atualizar meus dados de bolso.	Grande	Alta	Pendente
10	Eu, enquanto parceiro hurb, caso possua outras pousadas ou hotéis parceiros, devo ser capaz de selecionar uma unidade para gerenciar no aplicativo, viabilizando assim uma melhor gestão das antecipações de receita.	Médio	Média	Pendente
11	Eu, enquanto parceiro hurb, devo ser capaz de visualizar meus recebimentos futuros para me planejar financeiramente.	Pequeno	Média	Em andamento
12	Eu, enquanto parceiro hurb, devo ser capaz de visualizar um resumo dos montantes transacionados no aplicativo, bem como meu histórico de solicitações, para entender minha saúde financeira.	Pequeno	Baixa	Em andamento
13	Eu, enquanto parceiro hurb, devo ser capaz de realizar alterações cadastrais na plataforma (endereço de e-mail, telefone, nome, etc), para manter a conformidade das informações na aplicação.	Pequeno	Baixa	Em andamento
14	Eu, enquanto administrador hurb, devo ser capaz de quantificar o volume de antecipações solicitadas na aplicação, para realizar uma gestão eficaz do modelo de antecipação de receitas.	Médio	Alta	Pendente
15	Eu, enquanto administrador hurb, devo ser capaz de mensurar o lucro advindo das antecipações de receitas realizadas na aplicação, para realizar uma gestão eficaz do modelo de antecipação de receitas.	Grande	Alta	Pendente
16	Eu, enquanto administrador hurb, devo ser capaz de visualizar um resumo dos montantes transacionados no aplicativo, bem como os históricos de solicitações dos parceiros, para realizar uma gestão eficaz do modelo de antecipação de receitas.	Grande	Alta	Pendente
17	Eu, como administrador hurb, devo ser capaz de registrar um parceiro que se enquadre no modelo de recebimento D+30, para incluir novos parceiros na aplicação e ampliar as receitas advindas do modelo de antecipação.	Pequeno	Média	Pendente

4. Referências bibliográficas

HURB. [S. l.], 29 abr. 2022. Disponível em: <https://en.wikipedia.org/wiki/Hurb>. Acesso em: 2 de maio de 2022.