

WAD

WEB APPLICATION DOCUMENT

HU Payments

Autores:

Bianca Cassemiro Lima

Luiz Francisco Granville Gonçalves

Oliver Gomes da Silva

Pedro Romão Cerdeira Dias

Theo Alberio Tosto

Wagner Estevam Barcelos da Silva

Data de criação: 28/04/2022

Controle do Documento

Histórico de revisões

Data	Autor	Versão	Resumo da atividade
28/04/2022	Oliver Gomes da Silva, Pedro Romão e Wagner	1.0	Preenchimentos das seções 1, 2 e 3.
05/05/2022	Luiz Francisco Granville Gonçalves	1.1	Atualização da seção 3.2
10/05	Bianca Lima, Luiz Granville, Pedro Romão e Wagner	1.2	Preenchimento das seções 4, 5 e 6
03/06/2022	Pedro Romão Theo Tosto	1.3	Atualização da seção 6
07/06/2022	Wagner Estevam	1.4	Atualização geral e inserção da matriz de risco (2.4)
15/06/2022	Wagner Estevam	1.5	Atualização das seções 3.2, 5.1 e do documento como um todo
23/06/2022	Wagner Estevam	1.6	Inserção dos conteúdos das seções 7, 8 e 9 e atualização geral
24/06/2022	Theo Alberio Tosto	1.7	Update Postman

Sumário

Visão Geral do Projeto

- Empresa
- O Problema
- Objetivos
- Objetivos gerais
- Objetivos específicos
- Descritivo da Solução
- Partes Interessadas

Análise do Problema

- Análise da Indústria
- Análise do cenário: Matriz SWOT
- Proposta de Valor: Value Proposition Canvas
- Matriz de Risco

Requisitos do Sistema

- Persona
- Histórias dos usuários (user stories)

Arquitetura do Sistema

- Módulos do Sistema e Visão Geral (Big Picture)
- Tecnologias Utilizadas

UX e UI Design

- Wireframe + Storyboard
- Design de Interface - Guia de Estilos

Projeto de Banco de Dados

- Modelo Conceitual
- Modelo Lógico
- Documentação API

Teste de Software

- Teste de Funcionalidade

Análise de dados

Manuais

- Manual do usuário
- Manual do administrador

Referências

Apêndice

1. Visão Geral do Projeto

1.1. Empresa

O Hurb é uma empresa que tem como missão simplificar o jeito de viajar, fazendo com que as pessoas gastem mais tempo e energia com as coisas que realmente importam na vida. O principal produto dessa agência é a venda de diárias em hotéis, mas também criam pacotes de viagens nacionais e internacionais, com hospedagem, passagem aérea, traslado, passeios e muito mais - de acordo com a opção que o viajante escolher no momento da compra – pelo menor preço garantido.

1.2. O Problema

O problema a ser resolvido dentro do Hurb é a exploração da receita de antecipação a fornecedores. Os hotéis que se encaixam nas regras de negócio do Hurb (pagamento no D+30 pós faturamento) podem antecipar o pagamento em D+2, D+7 e D+15, com seus respectivos descontos, sendo eles: 12%, 9% e 6% do valor total, respectivamente. Apenas 5% dos parceiros conhecem e utilizam esse serviço. Além disso, o processo de antecipação atual é manual, o que torna o processo longo, cansativo e com um alcance menor do que seu potencial.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivos gerais

O objetivo geral é automatizar o processo de antecipação a fornecedores, tornando o processo mais rápido, fácil e prático.

1.3.2. Objetivos específicos

Pode-se citar como objetivos específicos o aumento da receita de antecipação aos parceiros e o aumento da produtividade do time de contas a pagar do Hurb. Em consequência disso, é válido a criação de uma plataforma para que as antecipações possam ser realizadas de forma virtual e outra para análise e visualização de KPIs referente às antecipações. Em relação a plataforma para os hoteleiros, ela deve oferecer uma boa usabilidade e uma boa interface, de modo que o parceiro possa visualizar de forma fácil o que são as antecipações, quais são os tipos, o que cada uma significa, como pedir e quais dados serão necessários para realizar tal ação.

Na plataforma do administrador (Hurb), poderão ser vistos diversos dados referentes aos hotéis parceiros, como os hotéis que mais antecipam reservas, qual a regra de negócio mais pedida, quais estados se destacam, rentabilidade, além comparativos relacionados aos meses/anos anteriores.

1.4. Descritivo da Solução

Nossa solução é uma aplicação web que irá automatizar todos os processos de antecipação de receita antes feitos manualmente pelos funcionários da equipe de contas a pagar do Hurb. As principais

funcionalidades são: fazer a solicitação de antecipação, aprovação de forma automática, visualização do histórico e das finanças referentes às antecipações, visualização dos hotéis e dos dados pessoais e bancários, que serão passíveis de alteração. O básico da sua utilização consiste em acessar o sistema web com um login e senha, que irá direcionar o usuário para um dashboard simples e intuitivo, com todas as opções de ações que podem ser tomadas. Na tela do parceiro, ele poderá encontrar informações sobre as antecipações, como elas funcionam e como fazer o pedido.

1.5. Partes Interessadas

LÍDER DO PROJETO: Ana Feliciano - Head de Educação

LÍDER TÉCNICO: Allan Baptista - Head de Novas Verticais

LÍDER DE NEGÓCIO: Allan Baptista - Head de Novas Verticais

EXECUTIVO ONBOARDING: Ana Feliciano e Pedro Thompson

TIME DE CONTAS A PAGAR: Beatriz Rodrigues, Gabriela Silvestre e Laura Costa

2. Análise do Problema

2.1. Análise da Indústria

2.1.1 Ameaça de entrada de novos concorrentes:

As maiores ameaças consistem em economias de escala não ser uma barreira de entrada neste mercado, desvantagens de custo independentes de escala, como a curva de aprendizagem, tecnologia proprietária e acesso às melhores fontes de matéria-prima, que forçam a aumentar custos não existir, então conseguir várias fontes/parceiros não diminui o custo, o acesso aos canais de distribuição, ser muito fácil a todos os players neste mercado e não ter uma política governamental, que pode regulamentar a entrada em mercados específicos, como hospitais ou geração de energia. As maiores barreiras de entrada, no entanto, seriam a necessidade de capital necessária para investimento em tecnologia e em publicidade, assim como a diferenciação do produto para poder superar a fidelidade de quem já comprou com a Hurb e compraria novamente.

2.1.2. Poder de negociação dos clientes:

Avaliando o poder de negociação dos clientes, pode-se perceber que existem diversos fatores que podem influenciar no aumento de barganha desses mesmos consumidores, a Hurb sana a maioria desses aspectos, porém há fatores como a diferenciação de valores que podem fazer com que os preços de hotéis sejam alterados por conta de seus concorrentes, fazendo com que os consumidores migrem para outras empresas, não só isso, como também o fator dos produtos que os consumidores compram podem representar uma parcela significativa dos seus custos, isso faz com que não utilizem esse serviço, porém a Hurb tem um grande diferencial que faz com que as viagens se tornem mais baratas, captando mais clientes e gerando lucro.

2.1.3. Poder de negociação dos fornecedores:

O poder de negociação do fornecedor é dado pela relação entre o fornecedor e o cliente. No mercado hoteleiro, os fornecedores que são grandes e possuem controle sobre os clientes têm um poder de barganha muito forte, pois são a fonte de renda da Booking, por exemplo. Já os hotéis familiares e de pequeno porte têm um poder de barganha baixo, pois são os que geram menos renda para os compradores, que são as plataformas de venda de reservas. Apesar desses fatores, diferente do resto do mundo, no Brasil 88% dos hotéis são independentes e não fazem parte de grandes redes. Dos 36,500 hotéis no país, o Hurb tem contrato direto com aproximadamente 14,000. Com isso, o Hurb vende uma pernoite a cada 30 segundos, o que garante um aumento no lucro geral. Consoante

à PANROTAS, o Hurb entrou na lista das 15 empresas de e-commerce que mais cresceram durante a pandemia, alcançando a quinta posição, com crescimento de 360,13%.

2.1.4. Rivalidade entre os concorrentes:

De acordo com o site Onfly, o Hurb está no top 10 dos 100 sites de turismo mais acessados no Brasil em 2021, juntamente com outras agências como o booking.com, tripadvisor.com.br, 123milhas.com e

airbnb.com.br. Além de estarem no ramo do turismo, todas essas empresas têm em comum crescimentos anuais nesse segmento. Todos esses fatores contribuem para a rivalidade entre essas agências, o que pode ser danoso para a lucratividade do setor, pois ela gira em torno do preço e induz o cliente a prestar menos atenção aos atributos e serviços pertencentes ao produto/serviço.

2.1.5. Ameaça de produtos substitutos:

A ameaça de produtos substitutos é dada pela limitação da lucratividade de um determinado setor, mas a partir do momento que surgem dois produtos ou mais, não necessariamente semelhantes e que resolvam o mesmo problema com soluções diferentes. Nesse sentido, identificamos no mercado hoteleiro até três possíveis produtos substitutos, que são o Motor Home, Turismo de Camping e Booking.

O motorhome é basicamente uma casa sobre rodas, como um trailer, um negócio que teve uma alta forte durante a pandemia em 2021 e está em crescimento. Um exemplo é a empresa Estrella Mobil, de São Paulo, que tem parceria com grandes empresas como a Electrolux e a Mercedes-Benz.

Há também o turismo feito pelo Camping, o acampamento, muito famoso nos Estados Unidos e que também tem potencial, pois no Brasil há muitos espaços de parques e campos que podem ser alugados para essa finalidade.

2.2. Análise do cenário: Matriz SWOT

A matriz SWOT, ou em português F.O.F.A (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças), permite identificar as forças que uma empresa pode apresentar, as oportunidades no mercado de atuação dessa empresa, as fraquezas apresentadas por essa empresa e possíveis ameaças dentro do mercado de atuação dessa mesma empresa, permitindo assim uma análise que pode ajudar em melhorar suas operações e prever possíveis mudanças. Nesse contexto, segue abaixo a análise da empresa parceira:

1. Fatores Internos



FORÇAS

Grande base de clientes
Possuem base de hotéis no exterior
Plataforma reconhecida, maior no mercado hoteleiro
Grande capacidade de distribuição do serviço de antecipação
Já sabem que existe mercado de antecipações entre hotéis
Sites e aplicativos possuem tráfego de milhões de usuários



FRAQUEZAS

Alta demanda do time de contas a pagar
Menos de 5% dos parceiros conhecem e utilizam o serviço de antecipação
Processo de antecipação manual, longo e cansativo
Receita de antecipação muito abaixo do potencial

2. Fatores Externos



OPORTUNIDADES

Hoteleiros necessitam de uma plataforma automatizada
Pequenos e médios hotéis necessitam de capital de giro constante
Hotéis no Brasil são de maioria de pequeno e médio porte
Poucas empresas oferecem esse serviço de antecipação

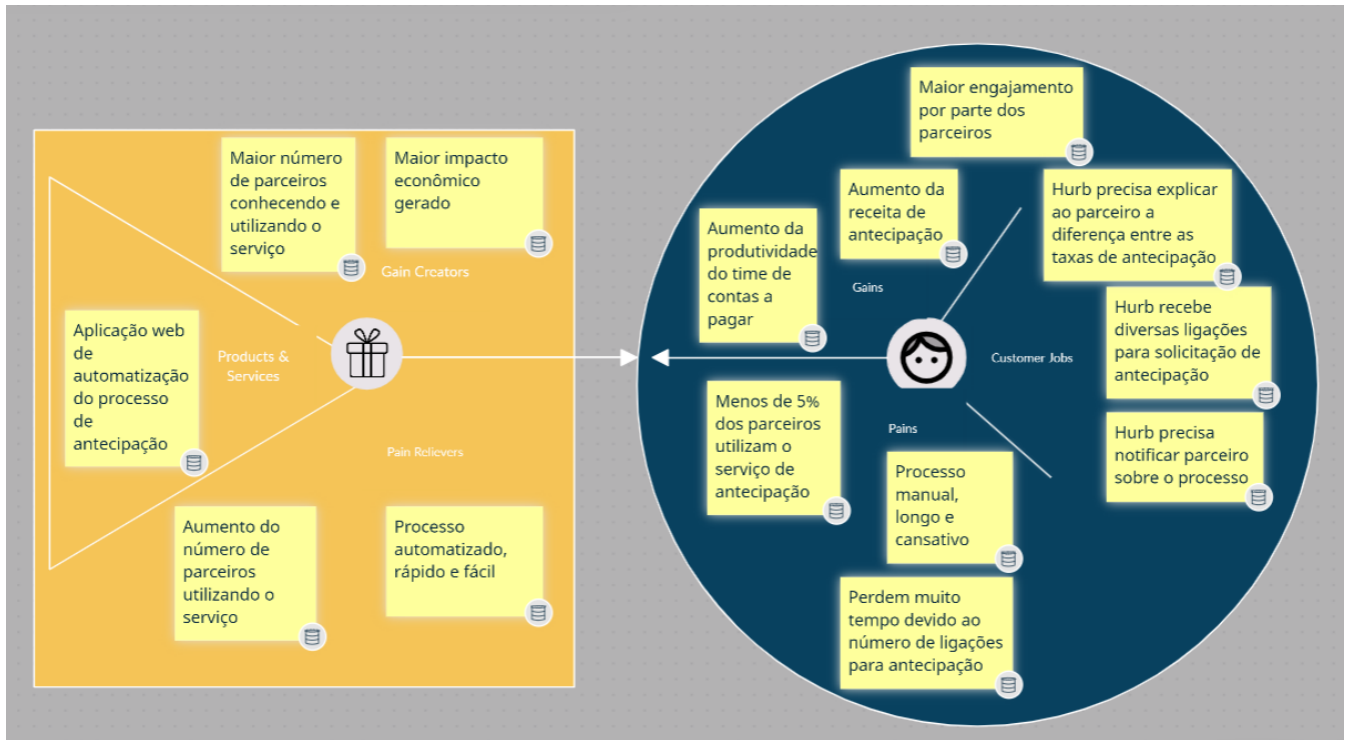


AMEAÇAS

Concorrente perceber o problema de capital de giro e tomar a frente
Parceiro pode ser alvo de fishing
Possíveis erros na transferência monetária

2.3. Proposta de Valor: Value Proposition Canvas

O Canvas da proposta de valor serve para ajudar a criar e organizar produtos/serviços que se alinhem com o que seu cliente realmente valoriza e precisa.



2.4. Matriz de Risco

Matriz de risco é uma ferramenta de gerenciamento de riscos de um produto ou serviço. Essa ferramenta ajuda na identificação de um possível problema, o que consequentemente ajuda na criação de medidas paliativas.

		Riscos				Oportunidades				
Probabilidade	90%	-	-	-	-	-	Desenvolver novas habilidades em programação	-	-	-
	70%	-	-	-	-	-	-	Aumentar o networking	-	-
	50%	-	Erros de Commit/Merge no Github	-	Algum integrante pode adoecer	-	Hurb pode dar continuidade ao MVP	-	-	-
	30%	-	-	Documentação incompleta prejudicar o projeto	Parceiros não usarem a ferramenta	Time não conseguir entregar os MVPs da Sprint	-	-	-	-
	10%	-	-	-	-	Integrantes do grupo não fazerem autoestudo	-	-	-	-
	Muito baixo	Baixo	Moderado	Alto	Muito alto	Muito alto	Alto	Moderado	Baixo	Muito Baixo
Impacto										

3. Requisitos do Sistema

3.1. Persona

Tomadora de Decisão Hotel



Fernanda é natural de João Pessoa, tem 2 filhos, em seu tempo livre gosta de ler livros de desenvolvimento pessoal e passear com seus animais em sua pousada. Meu filho mais velho trabalha junto comigo na administração da pousada e meu segundo filho mora na Suécia. Completou o ensino médio e desde jovem batalhou e começou a empreender, hoje é dona de uma pousada em Porto de Galinhas em Pernambuco.

Nome: Fernanda Torres Rodrigues

Descrição: Mulher, 58 anos.

Dores: Não consegue solicitar adiantamentos de maneira rápida e não possui uma visão geral dos rendimentos do hotel.

“Todo trabalho é vazio a não ser que haja amor”

O que pensa? Pensa em formas de angariar uma maior quantidade de dinheiro por meio das hospedagens e vê a Hurb como uma boa alternativa, tanto para a divulgação de seu hotel, quanto para a antecipação de recebíveis.

O que sente? Fernanda fica angustiada por não saber se vai conseguir pagar o salário de seus funcionários, não só isso, como também as contas relativas ao hotel. Além disso, fica frustrada com a dificuldade para a realização da antecipação.

O que vê? Demora para a realização da antecipação, pois é feita por meio de uma ligação, ou seja, de forma manual.

O que faz? Perde uma boa parte do seu tempo em ligações e administra os pedidos de antecipação de forma manual.

Funcionário Operacional Hotel



Daniel é natural do Pernambuco, tem o ensino médio completo e busca sempre se especializar em cursos online. Ele também trabalha na empresa da família na área de finanças e pagamentos. Para ajudar nas temporadas de baixa da pousada, ele realiza o processo de antecipação de receita.

Nome: Daniel Torres Ribeiro

Descrição: Homem, 27 anos, solteiro.

Dores: Muito trabalho manual e fica perdido com a falta de informações.

“O trabalho só dignifica o homem, quando não o priva da vida”

O que pensa? O processo de antecipação não é prático, mas ainda sim ele precisa passar por ele para conseguir dinheiro para que seu pequeno hotel sobreviva. Ele acredita que seria mais efetivo algum tipo de página web ou aplicativo para que o processo seja mais simples e rápido.

O que vê? Uma única pessoa que é responsável por cuidar de todo processo que pode levar horas e acaba não ajudando o tanto quanto possível

O que sente? Em consequência do processo de antecipação ser manual e ele ser o único responsável por cuidar disso, ele se sente confuso e cansado, principalmente por causa da falta de informação acerca desse assunto.

O que faz? Trabalha na área de finanças do hotel de sua família e está com dificuldade em interagir com o Hurb

Funcionária Operacional Hurb



Vanessa é natural de São Paulo, mora sozinha, ama cachorros e tem 2 pets que a acompanham todos os dias. Formada em administração, Vanessa trabalha na equipe de contas a pagar da Hurb e recebe dezenas de ligações de diversas solicitações, principalmente a solicitação de antecipação de pagamentos. Vanessa está supersaturada com demandas que hoje fogem do seu escopo e por isso precisa de uma solução que a ajude.

Nome: Vanessa Lopez Cerqueira

Descrição: Mulher, 29 anos, solteira.

Dores: Ela precisa gerenciar diversas solicitações de antecipações e aprová-las.

“Nós somos aquilo que fazemos repetidamente. Excelência então, não é um modo de agir, é um hábito”

O que pensa? O Hurb deve achar um meio mais rápido de antecipar pagamentos, pois, ela sozinha, não está dando conta de todos os vários parceiros que precisam de sua assistência e está ficando sobrecarregada

O que vê? Muitos parceiros que precisam de adiantamento e uma equipe ansiosa pela resolução desses problemas.

O que sente? Vanessa se sente sobrecarregada tendo que cuidar de todos adiantamentos de parceiros manualmente, ficando estressada e em consequência tendo um dia menos produtivo.

O que faz? A Vanessa é responsável pelo trabalho manual relacionado ao adiantamento de pagamentos por parte da Hurb, tendo que atender todos os parceiros.

3.2. Histórias dos usuários (user stories)

- Plataforma Parceiro

User Story	Priorização	Esforço	Risco
------------	-------------	---------	-------

Eu, enquanto parceiro, preciso ter um login único acompanhado de uma senha para poder acessar o sistema web de antecipação	Prioridade útil	Fácil	Pouco Perigoso
Eu, como tomador de decisões do hotel, quero entender quais as vantagens da antecipação e aprender quando usar esse recurso para fazer um bom uso da plataforma.	Prioridade importante	Mediano	Pouco Perigoso
Eu, enquanto plataforma, quero poder explicar o serviço que ofereço através de uma landing page para poder oferecer o serviço para possíveis parceiros.	Prioridade crítica	Mediano	Pouco perigoso
Eu, enquanto plataforma, quero possuir seções que informam e ensinam mais sobre as regras de negócio e sobre os serviços, bem como o bom uso deste para educar parceiros	Prioridade útil	Mediano	Pouco perigoso
Como plataforma, quero ter uma interface limpa e uma boa usabilidade para atrair mais parceiros e tornar mais fácil o processo de antecipação	Prioridade crítica	Alto	Perigoso
Como tomador de decisões do hotel, quero poder acessar meus hotéis com apenas um cadastro para eu poder ter uma melhor e mais rápida navegabilidade	Prioridade importante	Mediano	Pouco perigoso
Eu, enquanto tomadora de decisão do hotel, quero poder acessar o dashboard de antecipações de recebíveis para poder analisar as receitas possíveis dos hotéis	Prioridade importante	Mediano	Perigoso
Eu, enquanto funcionário operacional do hotel, quero ver todas as reservas de cada hotel com o seu valor, para decidir o tipo de antecipação	Prioridade importante	Mediano	Pouco perigoso
Como funcionário operacional do hotel, quero poder visualizar as reservas e filtrá-las para conseguir uma organização do capital	Prioridade importante	Mediano	Pouco perigoso
Como funcionário operacional do hotel, quero ter acesso às datas das antecipações para ter uma boa base de dados	Prioridade útil	Mediano	Perigoso
Como tomador de decisão do hotel, quero ter acesso às finanças e ao histórico de antecipações para poder melhorar a organização financeira	Prioridade importante	Alto	Muito perigoso

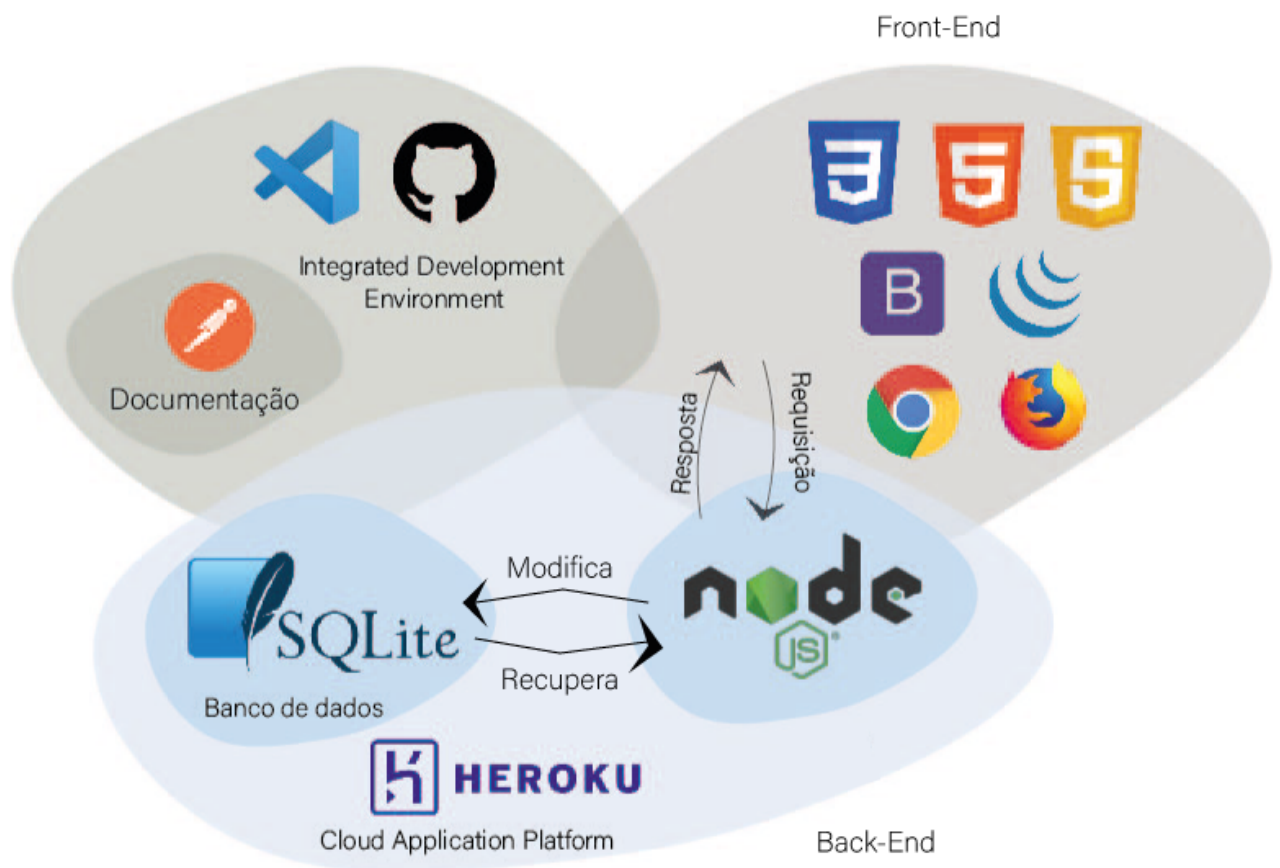
Eu, enquanto funcionário operacional do hotel, quero a automatização da antecipação de receita para economizar tempo	Prioridade importante	Alto	Perigoso
Eu, enquanto funcionário operacional do hotel, quero poder solicitar a antecipação de recebíveis de diferentes datas e de diferentes hotéis de uma só vez para agilizar o processo de trabalho	Prioridade útil	Alto	Perigoso
Eu, como plataforma, quero que a solicitação seja permitida apenas após o check-out do cliente para manter as regras de negócio	Prioridade importante	Fácil	Nada perigoso
Eu, enquanto funcionário operacional do hotel, quero poder automatizar as antecipações de recebíveis para não precisar solicitar antecipações em circunstâncias previsíveis	Prioridade crítica	Alta	Muito perigoso

- Plataforma Hurb

User Story	Priorização	Esforço	Risco
Eu, enquanto tomadora de decisão do Hurb, quero fazer login para acessar a plataforma.	Prioridade útil	Fácil	Nada perigoso
Eu, enquanto tomadora de decisão do Hurb, quero fazer logout para sair da plataforma.	Prioridade útil	Fácil	Nada perigoso
Eu, enquanto tomadora de decisão do Hurb, quero filtrar a base de dados dos clientes que são usados no dashboard para fazer uma análise crucial	Prioridade Crítica	Extremamente difícil	Muito perigoso
Eu, enquanto tomadora de decisão do Hurb, quero selecionar o dashboard referente aos kpi's para poder analisar os resultados.	Prioridade crítica	Difícil	Perigoso
Eu, enquanto tomadora de decisão do Hurb, quero visualizar os hotéis que mais pedem antecipações para um melhor gerenciamento de receita	Prioridade crítica	Difícil	Nada perigoso
Eu, enquanto tomadora de decisão do Hurb, quero visualizar quais regras de negócios são as mais pedidas pelos parceiros para uma melhor organização	Prioridade crítica	Difícil	Nada perigoso
Eu, enquanto tomadora de decisão do Hurb, quero saber os estados que mais fazem as antecipações para saber onde investir mais	Prioridade crítica	Difícil	Nada perigoso

4. Arquitetura do Sistema

4.1. Módulos do Sistema e Visão Geral (Big Picture)



4.2 Tecnologias Utilizadas

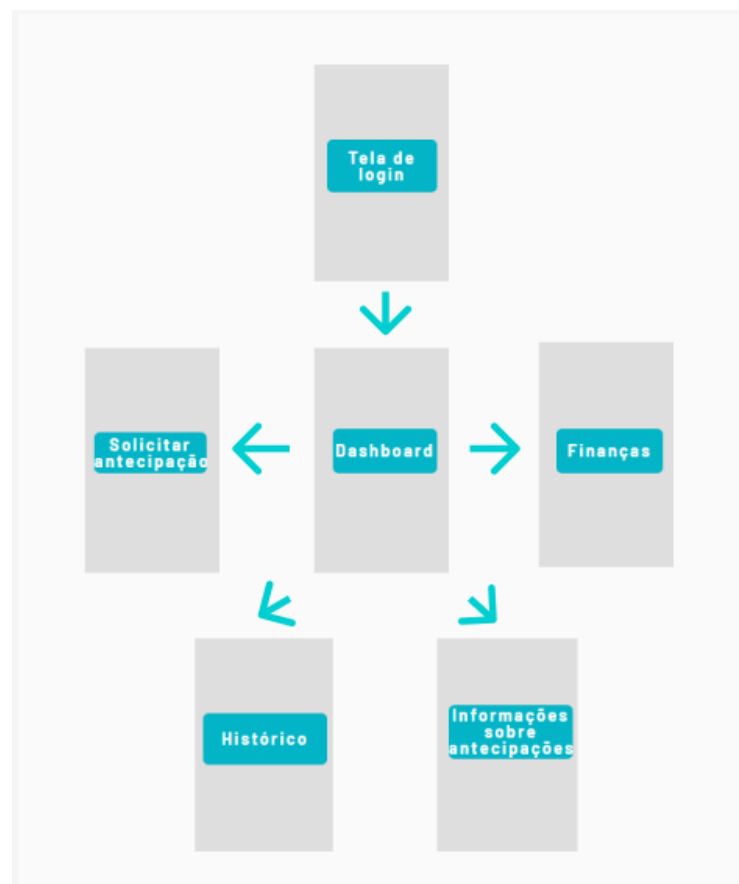
Tecnologia	O que é?	Em que é utilizada?	Versão
Google Chrome	É uma navegador de internet	Utilizado para navegar na internet e acessar sites	102.0.5005.115
VS Code	É um editor de código fonte	Utilizado na programação da página web	1.68
Github	É uma plataforma de hospedagem de repositórios git	Utilizado para hospedagem de código-fonte e arquivos com controle de versão	3.0
HTML	É uma linguagem de marcação	Utilizado para informar o navegador como estruturar a página para exibir o conteúdo	HTML 5
CSS	É uma folha de estilo em cascata	Utilizado na estilização da página HTML	CSS3
JavaScript	É uma linguagem de programação	Utilizado na manipulação dos comportamentos da página web	ECMAScript
Bootstrap	É uma estrutura de interface do usuário para construir com HTML, CSS e JavaScript	Utilizado para fornecer estruturas de CSS	V5.2
Jquery	É uma biblioteca de JavaScript	Utilizado para facilitar e simplificar o uso de JavaScript	3.6.0
Node.js	É uma framework JavaScript do lado do servidor	Utilizado para executar códigos JavaScript	v16.14.2
SQLite	É um banco de dados	Utilizado na estruturação do banco de dados	3.12.2
Postman	É uma ferramenta que dá suporte à documentação das requisições feitas pela API	Utilizado para criar, compartilhar, testar e documentar APIs	v9.20.0
Figma	É uma ferramenta de prototipagem	Utilizado no design da interface da nossa aplicação web	88.1.0
Moon Modeler	É uma ferramenta de modelagem de dados	Utilizado na modelagem lógica de dados	4.6.0

5. UX e UI Design

5.1. Wireframe + Storyboard

Um storyboard é um organizador gráfico com o propósito de pré-visualizar um sistema. Seguindo essa mesma linha de raciocínio, um wireframe é um protótipo ou uma visão bastante primitiva do visual de um projeto.

Storyboard



Wireframe

Desktop - 1

Bem-Vindo

Login

seuemail@seudominio.com



... viajar é possível



Solicite a
antecipação



Finanças



Histórico



Informações
sobre
antecipações

Reservas Selecionadas



<input checked="" type="checkbox"/>	<div>Hotel São Paulo</div> <div><div>Código</div>xx/xx/xxxx</div> <div><div>Check-out</div>xx/xx/xxxx</div>	<div>Valor</div> <div>R\$ 9.982,09</div>
<input type="checkbox"/>	<div>Hotel São Paulo</div> <div><div>Código</div>xx/xx/xxxx</div> <div><div>Check-out</div>xx/xx/xxxx</div>	<div>Valor</div> <div>R\$ 9.982,09</div>
<input checked="" type="checkbox"/>	<div>Hotel São Paulo</div> <div><div>Código</div>xx/xx/xxxx</div> <div><div>Check-out</div>xx/xx/xxxx</div> <div><div>Voucher</div></div>	<div>Valor</div> <div>R\$ 9.982,09</div>

Geral

<div>Valor</div> <div>R\$ 19.964,18</div>	<div>Tipo Antecipação</div> <div><div>D+15</div><div><div><input checked="" type="radio"/> D+30</div><div><input type="radio"/> D+7</div><div><input type="radio"/> D+2</div></div></div>	<div>Data Recebimento</div> <div>xx/xx/xxx</div>
---	---	--

Método de Recebimento

Receba com


Informe sua chave

Receba com


Informe seus dados



Nome | Banco
... 8997





Nome | Banco
... 8997



[Confirmar Solicitação](#)[Cancelar](#)

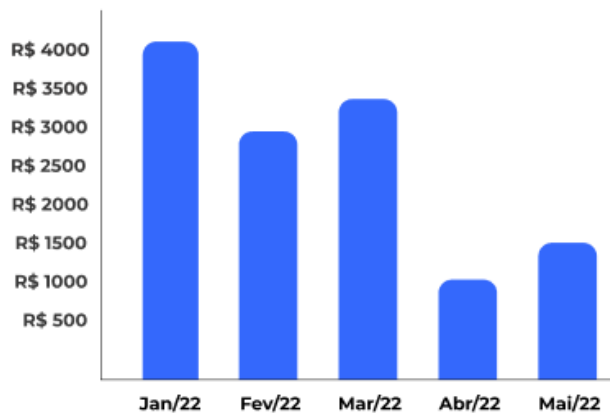


Financeiro

Detalhamento da receita



Gráfico de antecipações



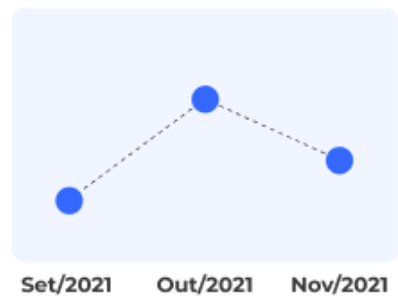


Histórico

Antecipações anteriores

Data	Status	Valor
XX/XX/XXXX	xxxxx	R\$xxxx,xx
XX/XX/XXXX	xxxxx	R\$xxxx,xx
XX/XX/XXXX	xxxxx	R\$xxxx,xx
XX/XX/XXXX	xxxxx	R\$xxxx,xx
XX/XX/XXXX	xxxxx	R\$xxxx,xx

Projeções passadas





O que é a antecipação de recebíveis?

A antecipação de recebíveis é um recurso financeiro que a **Hurb** oferece na qual permite aos hoteleiros receberem valores **antes do prazo previsto**, ou seja, um adiantamento de recebíveis futuros.

Quais os benefícios?

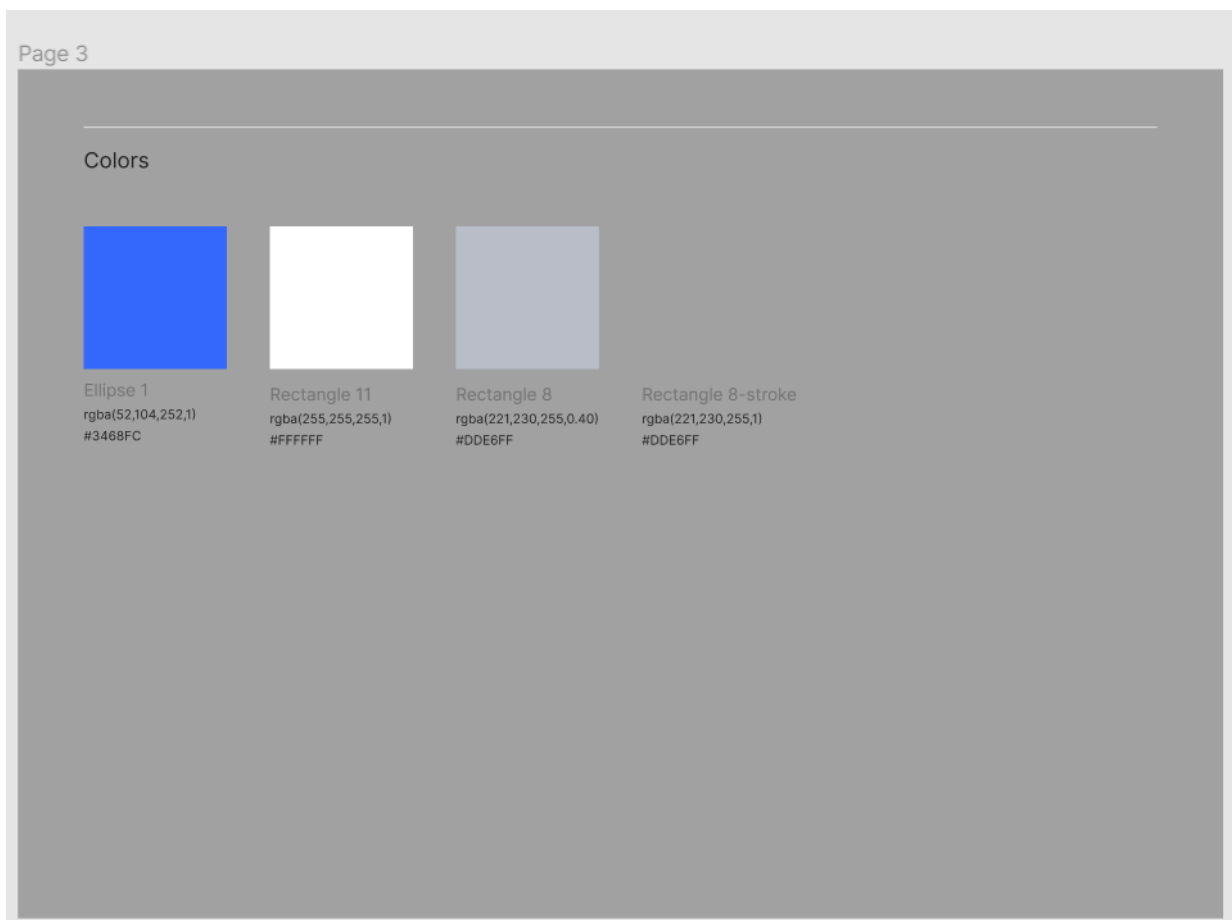
Uma das principais vantagens para o hoteleiro é ter um dinheiro que já seria dele só que teria que esperar para receber. Ou seja, acaba sendo uma alternativa de curto prazo para cobrir despesas urgentes. Nessa modalidade, ela paga juros menores do que na contratação de um empréstimo.

De uma forma mais simples... os hoteleiros podem usar no presente um dinheiro que só chegaria no futuro.





5.2. Design de Interface - Guia de Estilos



Colors

Rectangle 10
rgba(255,255,255,1)
#FFFFFF



Rectangle 10-
stroke
rgba(191,191,191,1)
#BFBFBF

Rectangle 12
rgba(255,255,255,1)
#FFFFFF



Rectangle 11-stroke
rgba(103,142,253,1)
#678EFD

Rectangle 9
rgba(255,255,255,1)
#FFFFFF



Rectangle 9-stroke
rgba(52,104,252,1)
#3468FC

Typography Styles

Acompanhe as solicitações

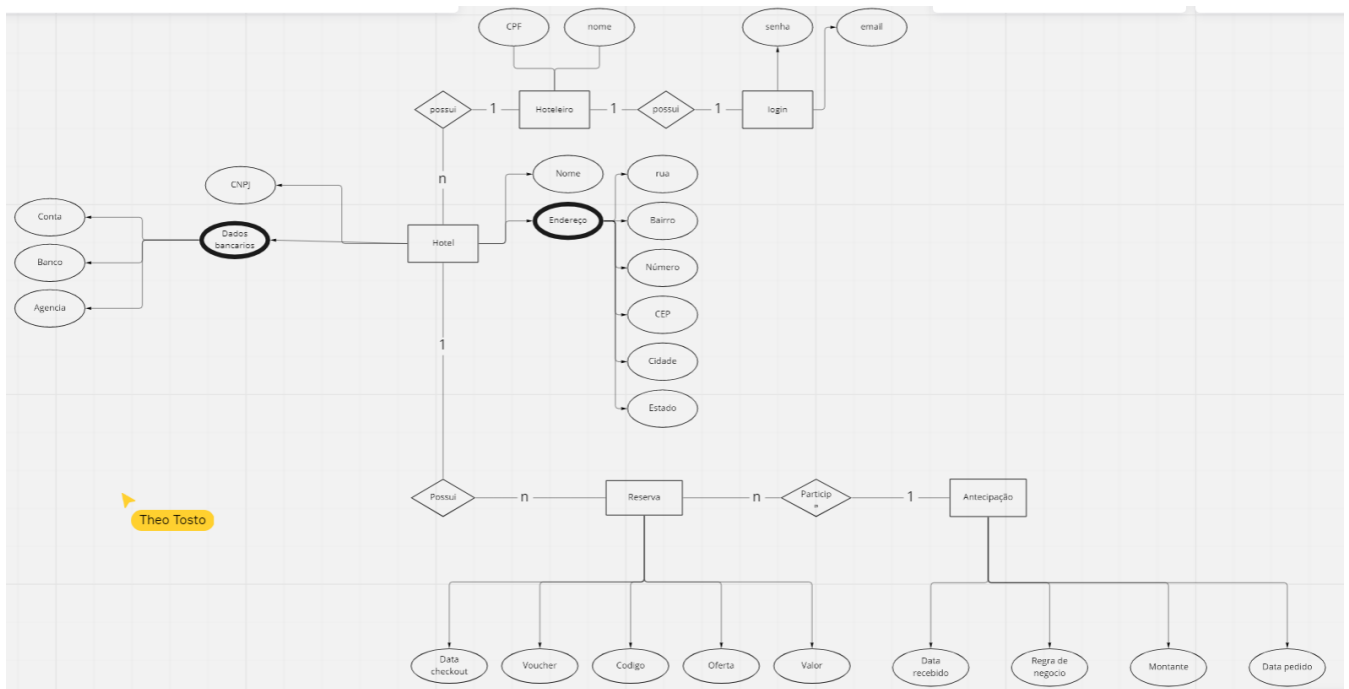
Font	Letter Spacing
Montserrat	0%
Weight	Text Decoration
Bold	None
Size	Paragraph Spacing
16px	0px
Line Height	Case
Automatic	Original

The brown fox jumped over the lazy dog.

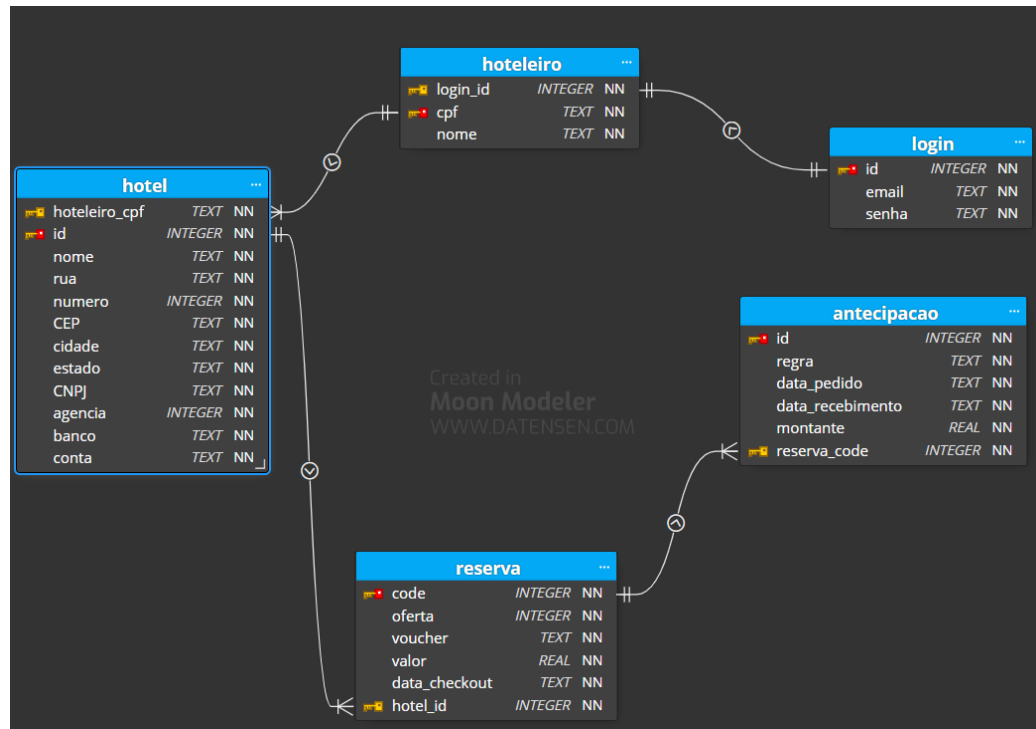
6. Projeto de Banco de Dados

6.1. Modelo Conceitual

Modelo conceitual do usuário e do administrador



6.2. Modelo Lógico



7. Teste de Software

7.1. Teste de Funcionalidade

Segue abaixo o link do teste de funcionalidades:

<https://github.com/2022M2T4/Projeto2/blob/main/documentos/outros/Testes%20de%20Funcionalidades.pdf>

8. Análise de Dados

O gráfico abaixo representa a visão do Hurb, em que podem ser vistos a quantidade total de antecipações já solicitadas por todos os parceiros, o montante e a rentabilidade média dessas antecipações. Além disso, podem ser vistos os hotéis que mais fazem as solicitações, qual o tipo mais feito, qual sua localização e a quantidade de solicitações feitas por cada um desses hotéis, juntamente com o seu total em reais.



Média mensal de rentabilidade:

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^N x_i}{N}$$

Σ = soma dos valores recebidos durante o mês

N = tempo (30 dias)

Média Anual de rentabilidade :

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^N x_i}{N}$$

Σ = soma dos valores recebidos durante o ano

N = tempo (365 dias)

9. Manuais

9.1 Manual do Usuário

Segue abaixo o link do manual do usuário:

<https://github.com/2022M2T4/Projeto2/blob/356460fbba38597a621d60553da288e3c0e57f1b/documentos/outros/Manual%20do%20Usu%C3%A1rio.pdf>

Referências

GIOVANNA BACCARIN. **As 5 forças de Porter**. Disponível em: <https://giovannabaccarin.com.br/as-5-forcas-de-porter>. Acesso em: 27 abr. 2022.

MAGRETTA, Joan. **Entendendo Michael Porter**: O guia essencial da competição e estratégia. 1. ed. Boston, Massachusetts: Alta Books, 2012. p. 53-63.

ONFLY. **Os 100 sites de turismo mais acessados no Brasil em 2021**. Disponível em: <https://www.onfly.com.br/blog/100-sites-de-turismo-mais-acessados-brasil-2021/>. Acesso em: 27 abr. 2022.

REPOSITÓRIO UFPB. **ESTRATÉGIAS COMPETITIVAS NO SETOR HOTELEIRO**. Disponível em: <https://repositorio.ufpb.br/jspui/bitstream/123456789/15741/1/KKPC17092019.pdf>. Acesso em: 27 abr. 2022.

ROCKCONTENT. **As 5 forças de Porter**. Disponível em: <https://rockcontent.com/br/blog/5-forcas-de-porter/>. Acesso em: 27 abr. 2022.

FILIP CALIXTO. **Hurb está entre e-commerces que mais cresceram durante a pandemia**. 20 abr. 2021. Disponível em: https://www.panrotas.com.br/agencias-de-viagens/vendas/2021/04/hurb-esta-entre-e-commerces-que-mais-cresceram-durante-a-pandemia_180981.html. Acesso em: 20 jun. 2022.

MICROSOFT. **Visual studio code - code editing. redefined**. 3 nov. 2021. Disponível em: <https://code.visualstudio.com/>. Acesso em: 04 mar. 2022.

GITHUB: where the world builds software. Disponível em: <https://github.com/>. Acesso em: 04 mar. 2022.

BOOTSTRAP. Disponível em: <https://getbootstrap.com/>. Acesso em: 20 mar. 2022.

POSTMAN. Disponível em: <https://www.postman.com/>. Acesso em: 05 jun. 2022.

JQUERY. Disponível em: <https://jquery.com/>. Acesso em: 14 abr. 2022.

SQLITE home page. Disponível em: <https://www.sqlite.org/index.html>. Acesso em: 16 maio. 2022.

NODE.JS. Disponível em: <https://nodejs.org/en/>. Acesso em: 02 jun. 2022.

HEROKU | login. Disponível em: <https://id.heroku.com/login>. Acesso em: 21 jun. 2022.

Apêndice

1. Documentação da API

A documentação da API pode ser vista nos link as seguir:

<https://documenter.getpostman.com/view/20651863/UzBqqRUt>

<https://documenter.getpostman.com/view/20651863/Uz5DqdRz>

Ela também pode ser acessada através do link do Github:

<https://github.com/2022M2T4/Projeto2/commit/3ecc0de9da592660ae91799d90f8c5e9dca2d8bf>