WAD

WEB APPLICATION DOCUMENT

HU Payments

Autores: Bianca

Luiz

Oliver

Pedro

Theo

Wagner

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 | <número da Sprint.sequencial>  Exemplo: 1.1 | <descrever o que foi atualizado nesta versão>  Exemplo: Criação do documento |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Sumário**

[Visão Geral do Projeto](#_4d34og8)

[Empresa](#_2s8eyo1)

[O Problema](#_17dp8vu)

[Objetivos](#_3rdcrjn)

[Objetivos gerais](#_26in1rg)

[Objetivos específicos](#_lnxbz9)

[Descritivo da Solução](#_35nkun2)

[Partes Interessadas](#_1ksv4uv)

[Análise do Problema](#_44sinio)

[Análise da Indústria](#_2jxsxqh)

[Análise do cenário: Matriz SWOT](#_z337ya)

[Proposta de Valor: Value Proposition Canvas](#_3j2qqm3)

[Matriz de Risco](#_1y810tw)

[Requisitos do Sistema](#_2xcytpi)

[Persona](#_1ci93xb)

[Histórias dos usuários (user stories)](#_3whwml4)

[Arquitetura do Sistema](#_qsh70q)

[Módulos do Sistema e Visão Geral (Big Picture)](#_3as4poj)

[Descrição dos Subsistemas](#_1pxezwc)

[Users Stories dos subsistemas](#_49x2ik5)

[Requisitos de software](#_2p2csry)

[Tecnologias Utilizadas](#_147n2zr)

[UX e UI Design](#_23ckvvd)

[Wireframe + Storyboard](#_ihv636)

[Design de Interface - Guia de Estilos](#_32hioqz)

[Projeto de Banco de Dados](#_2grqrue)

[Modelo Conceitual](#_vx1227)

[Modelo Lógico](#_3fwokq0)

[Teste de Software](#_1v1yuxt)

[Teste Unitário](#_4f1mdlm)

[Teste de Usabilidade](#_2u6wntf)

[Análise de Dados](#_19c6y18)

[Manuais](#_3tbugp1)

[Manual do Usuário](#_28h4qwu)

[Manual do Administrador](#_nmf14n)

[Referências](#_1mrcu09)

[Apêndice](#_2lwamvv)

# 

# Visão Geral do Projeto

## Empresa

Breve descrição da empresa, porte, onde atua, área de mercado que atua e posicionamento no mercado.

Uma empresa de grande porte, na indústria de agência de viagem, com um posicionamento no mercado de vender viagens por baixos preços quando comparados aos outros players do mercado e que tem como principal produto a venda de diárias em hotéis além de pacotes que incluem passagens aéreas e passeios.

## O Problema

Descrever o problema ou a oportunidade de negócio.

Hotéis parceiros do Hurb de pequeno e médio porte estão precisando de capital de giro para poder pagar as contas em dia. O Hurb então, percebendo essa necessidade de seus fornecedores, propõe pagar o dinheiro do hotel antecipadamente em troca de um desconto nesse pagamento, fazendo a Hurb reter parte do dinheiro para si, como lucro. Foram definidas como regras as opções de receber o dinheiro em D+2 com uma taxa de 12%, de D+7 com uma taxa de 9% e de D+15 com uma taxa de 6%.

## Objetivos

Descrever os objetivos do projeto, objetivos gerais e objetivos específicos.

### Objetivos gerais

O objetivo geral é poder fornecer um maior capital de giro para os pequenos e médios hotéis

### Objetivos específicos

Os objetivos específicos são automatizar a aprovação do pedido de antecipação de capital e tornar essa solicitação mais fácil para o parceiro do Hurb

## Descritivo da Solução

Descrição da solução a ser desenvolvida (o que é, quais principais funcionalidades, como usar) . Caso ainda não esteja definida a solução na Sprint 1, o faça assim que possível.

Nossa solução é um aplicativo Web que irá automatizar todos os processos da antecipação de receita antes feitos manualmente pelos funcionários da equipe Contas a pagar da Hurb. As principais funcionalidades são fazer a solicitação de antecipação e a análise de aprovação de forma automática, também com um sistema simples, minimalista e intuitivo de usar. O básico da sua utilização consiste em um cadastro do parceiro, que irá encontrar dashboards em todas as páginas que os guiarão para qualquer escolha ou decisão que o hoteleiro ou funcionário do hotel quiser tomar a partir de suas necessidades, já mapeadas por nosso grupo e transformadas em funcionalidades no produto.

## Partes Interessadas

Descrever os principais stakeholders envolvidos no projeto e seus papéis.

# Análise do Problema

## 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.

**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.

## 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:

**2.2.1. Forças**

Ela é uma plataforma muito reconhecida e de boa reputação, sendo atualmente uma das cinco maiores em sua área de atuação, com grande base de clientes e, acerca da antecipação de receita, grande capacidade de distribuição desse serviço. Para tanto, a Hurb já sabe que existe um mercado de antecipações forte entre hotéis, e o que agrega mais ainda com esse fato é que a equipe Contas a pagar sabe como o processo deve ocorrer e fatores que devem ser levados em consideração, o que potencializa ainda mais a empresa para faturar com esse negócio.

**2.2.2. Fraquezas**

A nossa parceira tem algumas fraquezas, como o dado de que apenas 5% dos parceiros conhecem e utilizam o serviço de antecipação, mas ainda assim há uma alta demanda para o time Contas a pagar, que passa por um processo de antecipação longo e cansativo. Isso se deve principalmente ao fato de as ferramentas disponíveis serem ineficazes para efetuar a antecipação de receita e a maior parte do trabalho ser feito manualmente, o que torna a receita de antecipação muito abaixo do potencial.

**2.2.3 Oportunidades**

No Brasil, os hotéis são em maioria de pequeno e médio porte e também precisam de capital de giro constantemente. Portanto, essas duas informações caracterizam uma ótima oportunidade, ainda mais que poucas empresas oferecem esse serviço de antecipação e os parceiros buscam automatizar seus processos, a fim de utilizarem uma plataforma que auxilie nas antecipações que podem ser feitas diretamente com a principal empresa responsável por esse serviço: a Hurb.

**2.2.4 Ameaças**

Algumas ameaças que existem são semelhantes entre si em quesito de competitividade, como no cenário em que o concorrente pode perceber o problema de capital de giro e tomar a frente ou até mesmo outros bancos oferecerem antecipação de pagamentos em taxas menores. Além disso, o nosso algoritmo de análise de antecipações pode ser burlado ou o parceiro ser alvo de phishing, através de e-mails de acesso ao sistema falsificados que se passam pela plataforma Hurb.

## Proposta de Valor: Value Proposition Canvas

**2.3.1. Products & Service**

Temos um aplicativo Web que possui diversas funcionalidades, tendo como principal a automatização da solicitação e do acompanhamento das antecipações, e para outras utilidades são o cálculo e verificação do valor a ser pago pela antecipação com base nas médias das taxas. Também, teremos um auxiliar na divulgação do serviço e a exibição de relatórios de acompanhamento das antecipações a serem recebidas.

**2.3.2. Gain Creators**

As funcionalidades do nosso aplicativo são diversas e alocadas de diversas formas, como em um botão no dashboard que acessa automaticamente as antecipações por data e receita, apresentando também o histórico das anteriores e uma tela de acompanhamento das solicitações das mesmas. No entanto, para que as antecipações aconteçam, é necessário uma análise probabilística de aceite da solicitação, por meio de um algoritmo que faz a verificação e análise automática das solicitações, consultando a disponibilidade e efetuando a aprovação ou a recusa, com o adicional de fornecer a porcentagem de aprovação aos parceiros.

Em todas as ações é usado o banco de dados, que auxilia a verificar possíveis novos parceiros, consulta em um dashboard o dinheiro que pode ser antecipado, dá mais informações ao parceiro. E além de tudo, a Landing page de explicação do serviço irá fomentar a captação de possíveis parceiros e auxiliar quem está iniciando do zero no mundo das antecipações.

**2.3.3. Pain Relievers**

Muitas dores serão curadas no aplicativo, por meio de ferramentas como um dashboard que juntará relatórios e deixará o serviço mais dinâmico, numa plataforma web com todas as informações em apenas um lugar, o que diminui possíveis confusões. Haverá também a notificação de todos os parceiros, via e-mail, que ainda não acessaram a plataforma, e para os que já são parceiros, receberão uma notificação pelo app e pelo e-mail as atualizações do processo de antecipação.

Nesse contexto,o processo digitalizado levará todas as informações relevantes ao site, e assim mais parceiros conhecerão o serviço, para consequentemente utilizá-lo e desfrutar de tecnologias eficazes e que facilitarão muito o processo das antecipações.

## Matriz de Risco

Apresenta a matriz de risco com relação ao projeto.

**Riscos:**

**Baixo impacto e 50% probabilidade:** Erros de Commit/Merge no Git Hub

**Moderado impacto e 30% probabilidade:** Documentação incompleta, ambígua ou superficial pode prejudicar o desenvolvimento no futuro

**Alto impacto e 30% probabilidade:** Parceiros não usarem a ferramenta

**Alto impacto e 50% probabilidade:** Algum integrante pode adoecer

**Muito alto impacto e 10% probabilidade:** Integrantes do grupo não fazerem alto estudo, Time não conseguir entregar os MVPs da Sprint, Dados da Hurb podem sair do Ar, Host do site pode sair do ar, Site ser hackeado

**Oportunidades**

**Alto impacto e 50% probabilidade:** A Hurb pode dar continuidade ao MVP

**Alto impacto e 90% probabilidade:** Desenvolver novas habilidades em programação, negócios e UX

**Moderado impacto e 70% probabilidade:** Aumentar o Networking

# Requisitos do Sistema

## Persona

Apresentar para cada persona o nome, idade, ocupação, interesses, localização, etc. (relacionar com o que foi visto nos encontros e conteúdos de autoestudo sobre definição de personas)

**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 eficiente 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 efetivo, 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 e ama cachorros, 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 e uma delas sempre é 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.

*“Lugar de mulher é onde ela quiser”*

**O que pensa?** A Hurb deve achar um meio mais efetivo de antecipar pagamentos, ela somente, 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 parceiros.

## Histórias dos usuários (user stories)

Descrever em uma tabela todas histórias de usuários de acordo com o template utilizado com priorização, esforço e risco.

# 

# Arquitetura do Sistema

## Módulos do Sistema e Visão Geral (Big Picture)

Diagrama representando hardware e software.

Mapa ou organograma com os módulos que existem no sistema.

Por exemplo, um portal principal, em seguida as áreas de acordo com perfil de acesso. Um painel administrativo para controle e gestão, por exemplo.

E tudo no servidor em nuvem, no nosso caso, Heroku.

Pode usar uma ferramenta do tipo x-mind, draw.io, etc.

## Descrição dos Subsistemas

Aqui detalhar cada subsistema com suas funcionalidades, ou seja, o que tem em cada módulo.

Pode usar uma ferramenta do tipo x-mind, draw.io, etc.

### Users Stories dos subsistemas

Dentre as users stories da seção 3.2 quais correspondem a cada subsistema.

### Requisitos de software

Dentre o total de tecnologias utilizadas na aplicação, da seção 4.4, quais correspondem a cada subsistema.

## Tecnologias Utilizadas

Colocar em uma tabela as tecnologias utilizadas na aplicação especificando o que é, em que é utilizada no projeto e qual a versão.

# 

# UX e UI Design

Projeto das telas do sistema.

## Wireframe + Storyboard

Telas e storyboards de baixa fidelidade das áreas do usuário, conectados, demonstrando a diagramação e o fluxo de navegação

Exemplos: tela da home, tela de login, etccc

Em cada tela colocar: cabeçalho, rodapé, barra lateral, área de conteúdo

Aqui você deve colocar o link

<https://www.figma.com/file/KjDAlOulPfTadJ0KPFYwXL/Wireframe-Weberts?node-id=0%3A1>

## Design de Interface - Guia de Estilos

Refere-se a design visual, cores, tipografia, imagens, logotipos, ou seja, os elementos visuais que compõem o produto.

# 

# 

# Projeto de Banco de Dados

documento contendo diagrama de entidades e relacionamentos do banco de dados

## Modelo Conceitual

O modelo conceitual deve garantir uma conexão com a realidade. Os 4 tipos de conexões com a realidade são:

* conceitos
* atributos
* identificações
* associações

O Modelo Entidade-Relacionamento - MER

* entidades e tipos de entidades
* atributos e tipos de atributos
* relacionamentos e tipos de relacionamentos

## Modelo Lógico

# Teste de Software

## Teste Unitário

Evidências dos testes realizados usando o Jest

## Teste de Usabilidade

Tabela com dados organizados dos testes realizados

# Análise de Dados

Inserir os dashboard ou gráficos das análises dos dados de negócio, usando estatística descritiva com medidas de posição e dispersão.

# Manuais

## Manual do Usuário

Aqui identificar todos os usuários do sistema

Semana 10 - Artefato: documento contendo instruções da aplicação para o usuário final

## Manual do Administrador

# 

# 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.

# 

# Apêndice

Os apêndices representam informações adicionais que não caberiam no documento exposto acima, mas que são importantes por alguma razão específica do projeto.