

# Relatório de Especificação: Visão

<b>Projeto:</b>	Pick a Guide
<b>Preparado por:</b>	Grupo 4 Beatriz Dias (nº 71857) Paulo Gasalho (nº 84760) Rafael Santos(nº 84951) João Gomes (nº 79967)
<b>Data de preparação:</b>	Aveiro, 13 de Outubro de 2018
<b>Circulação:</b>	Docentes e Discentes de AMS.

## Controlo de versões

Quando?	Responsável	Alterações significativas
13/10/2018	Beatriz Dias	Criação do documento e das seguintes secções: -Requisitos de negócio -Definição do produto
16/10/2018	Paulo Gasalho	Correção de erros ortográficos e melhoria da secção “oportunidade de negócio”
17/10/2018	Beatriz Dias	Criação da secção Contexto da Organização
18/10/2018	Beatriz Dias	Criação da secção Fontes e Materiais de referência

## Índice

<b>1</b>	<b>Introdução</b>	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>Requisitos do negócio</b>	<b>5</b>
2.1	O cliente	5
2.2	Motivação para o projeto	5
2.3	A oportunidade de negócio	5
2.4	Objetivos da organização com o novo sistema	6
<b>3</b>	<b>Definição do produto</b>	<b>7</b>
3.1	O conceito do produto	7
3.2	Principais capacidades/funcionalidades	7
3.3	Âmbito funcional e <i>releases</i>	7
3.4	Limites e exclusões	8
<b>4</b>	<b>Contexto da organização</b>	<b>9</b>
4.1	Perfis dos stakeholders	9
4.2	Ambiente de utilização	9
<b>5</b>	<b>Fontes e material de referência</b>	<b>10</b>

# 1 Introdução

Este documento visa informar os objetivos do projeto Pick a Guide. Ideia proposta pelos docentes de AMS no ano letivo de 2018/2019 e desenvolvida pelo grupo 4, Beatriz Dias, Paulo Gasalho, Rafael Santos e João Gomes.

Pick a Guide é uma ideia para um sistema informático cujo objetivo é juntar turistas com guias turísticos numa plataforma semelhante a fornecedoras de serviços tal como a Uber e a Cabify. Todas as motivações e vantagens para este negócio estão mencionadas neste documento, baseadas numa pesquisa efetuada pelos membros do grupo. Nas secções 3 e 4 poderá ser visto com um pouco mais detalhe os passos necessários para a implementação do SI.

## 2 Requisitos do negócio

### 2.1 O cliente

O cliente deste projeto será alguém disposto a investir na indústria turística. Preferencialmente alguém com contactos para possibilitar a formação de “sponsorships” de restaurantes/museus.

### 2.2 Motivação para o projeto

A revolução tecnológica está a chegar a todas as áreas de negócio. Zonas de venda/apoio ao cliente estão a ser eliminadas para que essas operações passem a ser realizadas virtualmente. Um modo que é mais prático para utilizadores e mais rentável para as empresas que oferecem esses serviços.

Com este projeto a nossa equipa propõe trazer essa mesma transformação à indústria turística. Substituir os escritórios físicos para os clientes marcarem visitas por um site/app, dando a possibilidade de o cliente escolher o guia mais apropriado com base em comentários de outros utilizadores e em rankings atribuídos a cada guia. Isto vai ser muito mais prático para os clientes devido à rapidez de um SI e vai possibilitar à empresa uma margem de lucro muito superior devido ao corte que vai ser possível fazer na manutenção de espaços físicos.

### 2.3 A oportunidade de negócio

Uber, AirBnB e Netflix são algumas das empresas que já trouxeram a revolução tecnológica às suas respectivas áreas. Uber é a empresa de táxis mais rentável do mundo, não possui nenhum veículo em seu nome. AirBnB está a seguir esse caminho mas em relação a imóveis. E agora está na altura de trazer essa revolução ao mercado turístico que é as visitas guiadas.

Tal como mencionada no ponto 1.2, substituir espaços de escritório fixos e salários constantes por um SI e pagar aos guias apenas por cada serviço prestado é uma abordagem que já se provou muito mais rentável pelas empresas acima mencionadas, para além permitir uma maior flexibilidade laboral para os guias, uma vez que podem definir as horas que estão disponíveis para trabalhar.

### 2.4 Objetivos da organização com o novo sistema

Objetivo
Cobrir despesas de criação do SI e obter lucro rapidamente
Obter uma satisfação média de 4* ao fim dos primeiros 3 meses
Ser considerado pela DECO Proteste como plataforma de confiança
Receber não mais do que 10% de pedidos de retorno de dinheiro durante os primeiros 3 meses

Obter patrocínios de algumas identidades diferentes após os primeiros 2 meses
Obter pelo menos 5000 utilizadores nos primeiros 3 meses
Ter pelo menos 600 guias registados nos primeiros 3 meses
Atrair mais investimento

### 3 Definição do produto

#### 3.1 O conceito do produto

Para o cliente que pretenda oferecer visitas guiadas, a plataforma Pick a Guide vai possibilitar aos utilizadores encontrarem o guia ideal de acordo com as suas preferências e vai reter uma percentagem do pagamento efetuado ao guia através de plataformas de pagamento do próprio SI. Ao contrário de outras empresas de visitas turísticas, Pick a guide vai remunerar os seus guias de acordo o número de tours realizadas e a qualidade destas, não necessita de manter escritórios locais e vai oferecer a possibilidade de jogar no mercado em qualquer zona de Portugal.

#### 3.2 Principais capacidades/funcionalidades

**Cada Guia tem um perfil com a seguinte informação:**

- Línguas que é fluente
- Tem meio de transporte próprio/ não tem
- Especialidades de Guia (Tem conhecimentos históricos/culturais/geográficos)
- Classificações/comentários que recebeu dos Utilizadores
- Fotografia e contactos

**Cada Utilizador tem um perfil com a seguinte informação:**

- Línguas que é fluente
- Zonas que já visitou e com que guias
- Classificações/comentários que recebeu dos Guias
- Fotografia e contacto apenas disponível aos Guias com que marcou

**Página Sugestões**

**Implementar Chat entre Guias e Utilizador no SI**

**Utilizando a API do Google mostrar a área de cada guia ao Turista**

**Maneira de avaliar guias após a tour**

- Com classificação numérica e/ou comentários

**Marcar visitas com antecedência**

**Pagar visitas com Paypal ou MBWay**

#### 3.3 Âmbito funcional e releases

Features	Release 1	Release 2	Release 3	Release 4
Perfil Guia	Implementar registo com fotografia e contactos	Totalmente Implementado		
Perfil Utilizador	Implementar registo com	Totalmente Implementado		

	fotografia			
Marcar Tour	Não Implementado	Totalmente Implementado		
Chat	Não Implementado	Não Implementado	Totalmente Implementado	
Acesso ao Sistema	Site não otimizado para dispositivos móveis		Site totalmente implementado	
Página Sugestões	Não Implementado	Não Implementado	Não Implementado	Totalmente Implementado

### 3.4 Limites e exclusões

Apesar da possibilidade deste novo SI se poder aplicar a qualquer destino/cidade, é do melhor interesse do cliente a restringir (apenas inicialmente) a localização com mais movimento. Isto vai permitir treinar guias de confiança e a estabelecer uma reputação de qualidade, para além de crescer o Userbase mais rapidamente.

Não vão ser desenvolvidas aplicações móveis inicialmente, no entanto o site será otimizado para qualquer dispositivo móvel.



## 4 Contexto da organização

### 4.1 Perfis dos stakeholders

Nome	Responsabilidades	Valor/benefício obtido com o sistema
Cliente	Financiar o projeto	Benefício financeiro
Utilizador	Financiar as Tours Fornecer um Feedback dos Guias	Tirar Proveito da plataforma
Guias Turísticos	Providenciar visitas guiadas adequadas a cada utilizador. Ser a ligação humana principal do SI ao utilizador	Desenvolvimento de reputação como guia Valorização do trabalho como guia turístico Benefício Financeiro
Responsável Financeiro	Gestão das contas da empresa, gestão de lucros/ prejuízos	Benefício Financeiro
Serviços Técnicos	Manter o sistema a funcionar corretamente Desenvolvimento de novas funcionalidades	Benefício financeiro
Sponsors	Oferecer aos utilizadores do SI descontos/ofertas nas suas organizações	Utilizadores a ser guiados diretamente às suas organizações. As suas organizações serem recomendadas pelos guias turísticos

### 4.2 Ambiente de utilização

Do lado do Utilizador é necessário um equipamento com acesso à internet, com um Browser atualizado, preferencialmente Google Chrome, Firefox e Safari.

Do lado do SI será necessário um conjunto de servers que permitam o acesso de 1000 utilizadores ao mesmo tempo nos primeiros 3 meses, sendo que com o crescimento da UserBase poderá ser necessário mais servidores. Uma equipa de apoio técnico e resolução de problemas. E garantir uma carteira de pelo menos 100 guias treinados no momento de arranque da plataforma e prontos a aceitar marcações

## 5 Fontes e material de referência

- [Artigo Jornal Económico](#) de 02/03/2018 resume o crescimento da indústria turística em Portugal e em como tem tendência para continuar a crescer. Também de notar o parágrafo: *“Desde logo, em termos de hóspedes, Lisboa e Algarve representam metade do turismo em Portugal. Se juntarmos o Norte (em termos de dormidas, esta região deixa o pódio para dar lugar à Madeira), temos 70% dele, que passa a 76% se nos focarmos apenas nos turistas internacionais. Ou seja, a actividade turística é uma realidade geograficamente concentrada”*. Que salienta as zonas onde o SI se deve focar inicialmente.
- [Artigo Dinheiro Vivo](#) de 20/08/2017 expõe a existência de vários particulares dispostos a realizar visitas guiadas mas que devido há falta de um apoio oficial são marcados como piratas e têm que lutar para obter a confiança dos turistas. Bons guias nesta situação serão candidatos ideais para o SI.
- Portugal é referenciado em diversos *news outlets* como sendo um dos melhores destinos turísticos da Europa. Logo será um candidato ideal para a sede deste SI *sources*:
  - [Rough-Guides](#) 2018
  - [Forbes](#) 23/05/2017
  - [Telegraph UK](#) 08/12/2017
  - [USNews](#)
  - [European best destinations](#) 2018