# <Nome do Projeto>

# Visão do Negócio

# Versão <1.0>

[Observação: O template a seguir é fornecido para uso com o Rational Unified Process (RUP). O texto em azul exibido entre colchetes e em itálico (style=InfoBlue) foi incluído para orientar o autor e deve ser excluído antes da publicação do documento. Qualquer parágrafo inserido após esse estilo será definido automaticamente como normal (estilo=BodyText).]

[Para personalizar campos automáticos no Microsoft Word (que exibem um plano de fundo cinza quando selecionados), selecione File>Properties e substitua os campos Title, Subject e Company pelas informações apropriadas deste documento. Depois de você fechar a caixa de diálogo, os campos automáticos poderão ser atualizados em todo o documento, selecionando Edit>Select All (ou Ctrl-A) e pressionando F9, ou simplesmente clicando no campo e pressionando F9. Isso deve ser feito separadamente para Cabeçalhos e Rodapés. Alt-F9 alterna entre a exibição de nomes de campos e do conteúdo dos campos. Consulte a ajuda do Word para obter mais informações sobre como trabalhar com campos.]

# Histórico da Revisão

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Versão** | **Descrição** | **Autor** |
| 31/05/2021 | 1.0 | <detalhes> | Bruno |
| 16/06/2021 | 1.1 | <detalhes> | Fabio |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# Índice Analítico

1. Introdução [4](#__RefHeading___Toc18206461)

1.1 Finalidade [4](#__RefHeading___Toc18206462)

1.2 Escopo [4](#__RefHeading___Toc18206463)

1.3 Referências [4](#__RefHeading___Toc18206465)

1.4 Visão Geral [4](#__RefHeading___Toc18206466)

2. Objetivos da Modelagem de Negócios [4](#__RefHeading___Toc103_3690376769)

2.1 <umObjetivo> [4](#__RefHeading___Toc105_3690376769)

2.2 <outroObjetivo> [4](#__RefHeading___Toc107_3690376769)

3. Posicionamento [4](#__RefHeading___Toc18206467)

3.1 Atividades de Negócio [4](#__RefHeading___Toc109_3690376769)

3.2 Processos de Negócio [4](#__RefHeading___Toc111_3690376769)

3.3 Oportunidade de Negócios [4](#__RefHeading___Toc18206468)

3.4 Descrição do Problema [5](#__RefHeading___Toc18206469)

3.5 Sentença de Posição do Produto [6](#__RefHeading___Toc18206470)

4. Descrições dos Envolvidos [6](#__RefHeading___Toc18206471)

4.1 Demografia do Mercado [Faz mais sentido para software que será vendido] [6](#__RefHeading___Toc18206472)

4.2 Ambiente do Usuário [6](#__RefHeading___Toc18206475)

4.3 Perfis dos Envolvidos [7](#__RefHeading___Toc113_3690376769)

4.4 Necessidades dos Principais Envolvidos [8](#__RefHeading___Toc18206480)

4.5 Alternativas e Concorrência [8](#__RefHeading___Toc18206481)

# Visão do Negócio

# Introdução

O documento tem o propósito é expor a necessidade de automatização dos processos realizados em academias, e funcionalidades do sistema. Mostrando mais abaixo os detalhes do negócio como processos, regras de negócio e os problemas no momento sem o sistema.

## Finalidade

O documento tem por finalidade analisar a necessidade da automatização dos processos realizados na academia.

## Escopo

Esse sistema permitirá mais rapidez e conforto para os futuros alunos e responsáveis pelo controle de estarem matriculando nas academias e ter horários adaptado de acordo com sua rotina.

## Referências

**Não possui.**

## Visão Geral

Os documentos possuem informações do negócio

# Objetivos da Modelagem de Negócios

## Informações sobre os stakeholders

### Automatizar o gerenciamento da academia

### Enviar planos, promoções de produtos, informações e avisos nos contatos disponíveis pelo aluno

## Processo de cadastramento do aluno

### **Ter os dados pessoais, relatório de doenças, tratamentos...**

## Gerenciamento de presença dos usuários

### Analisar o fluxo de presença dos usuários

### Controlar a liberação da catraca de acordo com a quantidade de alunos

### Emitir uma alerta de lotação ao responsável na recepção

## Rotina dos usuários para adaptar o horário de agendamento presencial na academia

### Analisar a rotina dos alunos para sugerir horários para agendamento presencial

### Notificar alunos de horários de agendamento disponível

## Meios de cadastro do aluno

### Disponibilizar o cadastro do aluno on-line em forma de site ou aplicativo, tornando o cliente independente de um funcionário da academia.

# Posicionamento

## Atividades de Negócio

Fornece um espaço adequado e equipamentos certos para cada tipo de exercícios, profissionais especializados para orientar os alunos. Sendo assim o cliente pode escolher o plano que melhor o agrada. Tanto em relação a preços como também as aulas personalizadas.

## Processos de Negócio

### **Visita do aluno novato / Início do treinamento / Primeiro dia de treino do aluno**

#### *Na recepção da academia, a recepcionista irá cadastrar o novo aluno no sistema atual (Planilhas excel), onde pedirá os dados pessoais e fazer o agendamento dos exames.*

#### *Um instrutor qualificado fará o exame no aluno para se informar sobre doenças e alguns problemas físicos. Com análise do resultado do exame, será feito uma grade de exercícios para o aluno seguir no tempo estipulado pelo instrutor.*

Após todos os exames serem feitos o professor irá montar o treino qualificado para cada aluno (no sistema atual disponibilizado através de papel), hoje todo o controle da academia é feito através de planilhas do excel, como controle de pagamentos, controle de horário de aulas, agendamentos de exames.

## Oportunidade de Negócios

Visto que os procedimentos realizados pelos funcionários da recepção podem ser facilitados através de um sistema, onde todo controle da academia é feito através de planilhas, o objetivo da nossa solução é propor um aplicativo onde podemos concentrar essas planilhas e tornando o trabalho do funcionário mais fácil e rápido.

## Descrição do Problema

*A seguir serão apresentadas tabelas com o detalhamento dos problemas encontrados para desenvolvimento do projeto.*

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Várias planilhas para fazer o controle da academia |
| afeta | Funcionário |
| cujo impacto é | Dificuldade no controle de pagamentos e agendamento |
| uma boa solução seria | Um aplicativo para concentrar todo esse controle para facilitar o trabalho e melhorar o controle da academia |

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Ter que ir à academia para realizar o cadastro. |
| afeta | Cliente. |
| cujo impacto é | Desperdício de tempo |
| uma boa solução seria | Permitir que o usuário faça o cadastro de casa através do site ou aplicativo |

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | ... |
| afeta | ... |
| cujo impacto é | ... |
| uma boa solução seria | ... |

## Sentença de Posição do Produto

[Forneça uma sentença geral resumindo, no nível mais alto, a posição exclusiva que o produto pretende ocupar no mercado. O formato a seguir pode ser usado.]

|  |  |
| --- | --- |
| Para | Funcionários de academias |
| Que | Querem uma maior facilidade de cadastro e agendamentos. |
| O (nome do produto) | EmForma. |
| Que | Melhorar o controle das academias |
| Diferente de | Não existe hoje um aplicativo que abrange todas as academias apenas aplicativos exclusivos, onde cada academia tem o seu aplicativo. |
| Nosso produto | Concentra tudo que uma academia necessita |

# Descrições dos Envolvidos

**Cliente:** Individuo que está em busca a uma vida mais saudável, onde procura por academias com os melhores planos, diferentes tipos de aulas e lugar mais agradável,

**Funcionários:** Individuo que faz todo controle da academia, desde pagamentos, agendamentos de exames, cadastro de alunos e escala de aulas durante o mês.

## Demografia do Mercado [Faz mais sentido para software que será vendido]

Os sujeitos do presente estudo, de caráter exploratório e descritivo, foram 30 de cada academia, perfazendo 60 pessoas, sendo 26 do sexo masculino e 34 do sexo feminino, com idades entre 15 e 64 anos. Para a coleta de dados foi aplicado um questionário, adaptado de Markland; Tobin11 referente ao pensamento das pessoas em relação ao exercício físico praticado nas academias de musculação, localizadas em regiões opostas da cidade de Santa Cruz do Sul-RS.

**Tabela 1** – Observa-se que a amostra compreende sujeitos entre 15 a 64 anos, mostra que o maior percentual de sujeitos na faixa etária dos 15 a 24 anos que frequentam academias

|  |  |
| --- | --- |
| **Idade** | **Frequentes nas academias (%)** |
| 15 a 24 anos | 53% |
| 25 a 34 anos | 30% |
| 35 a 44a nos | 6% |
| 45 a 54 anos | 6% |
| 55 a 64 anos | 6% |

**Tabela 2** – Mostra o gênero dos frequentadores nas academias, observando-se que 56,6% são do sexo feminino, enquanto 43,3% são do sexo masculino.

|  |  |
| --- | --- |
| **Gênero** | **Frequentes nas academias (%)** |
| Masculino | 43% |
| Feminino | 56% |

Analisando os resultados da Tabela 3 sobre os objetivos dos frequentadores, observa-se que a maioria dos homens (16,6%) busca a academia pela saúde/qualidade de vida, seguida pela hipertrofia com 13,2%. Já no feminino (16,5%) praticam pela perda de peso/emagrecimento, seguido pela hipertrofia e fortalecimento muscular, ambos com (13,2%).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Objetivo** | **Homens (%)** | **Mulheres (%)** |
| Manutenção | 0,3% | 0% |
| Condicionamento físico | 0,3% | 0,6% |
| Hipertrofia | 13% | 13% |
| Saúde/qualidade de vida | 16% | 6% |
| Definição muscular | 0,3% | 0% |
| Melhora da postura | 0,3% | 0% |
| Fortalecimento muscular | 0% | 0% |
| Perda de peso/emagrecimento | 0% | 16% |
| Estética | 0% | 0% |

## Ambiente do Usuário

### No momento, 2 pessoas são responsáveis para atender o público a cada período.

### Normalmente dura de 5 à 10 minutos para preencher o formulário no excel de alunos novos.

### Duração de mais de 10 minutos para verificar data disponível e agendar exames para os alunos iniciantes.

### Tempo indeterminado para dar feedback dos alunos iniciantes para os instrutores

### Restrições que existem são que os atendentes só consegui dar suporte aos alunos só na academia, sendo pessoalmente ou ligação

### No momento, tem sido usado excel para gerenciar cadastro de alunos. A futura plataforma, será um site onde os administradores poderão gerenciar as mensalidades, controle de presença, e os interessados poderão se cadastrar e comprar um pacote bimestral, trimestral, semestral e anual e acompanhar as notícias e avisos da academia.

## Perfis dos Envolvidos

<Fernando da Rocha>

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | Sócio proprietário |
| **Descrição** | [O sócio proprietário tem acesso a qualquer informações relacionado a gerenciamento da academia](https://word-edit.officeapps.live.com/we/O%20dono%20tem%20acesso%20a%20qualquer%20informa%C3%A7%C3%A3o%20relacionado%20a%20gerenciamento%20da%20academia) |
| **Tipo** | Ensino médio completo Informática Básica |
| **Responsabilidades** | O dono dirá as suas necessidades relacionadas aos processos de gerenciamento na academia e automatizar qualquer processo que possa ser feito. |
| **Critérios de Sucesso** | Terão os processos repetitivos automatizados e os funcionários poderão ter mais controle no gerenciamento dos alunos |
| **Envolvimento** | Está relacionado sempre que possível |
| **Produtos Liberados** | Nenhum |
| **Comentários e Problemas** | Dificuldades de esclarecer os requisitos |

<Murilo Alves>

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | Sócio da Academia |
| **Descrição** | Responsável pelas obrigações tributárias da empresa |
| **Tipo** | Ensino médio completo Informática Básica |
| **Responsabilidades** | O sócio deve opinar nos principais processos da academia |
| **Critérios de Sucesso** | Terão os processos repetitivos automatizados e os funcionários poderão ter mais controle no gerenciamento dos alunos |
| **Envolvimento** | Está relacionado sempre que possível |
| **Produtos Liberados** | Nenhum |
| **Comentários e Problemas** | Dificuldades de esclarecer os requisitos |

## Necessidades dos Principais Envolvidos

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Necessidade** | **Prioridade** | **Preocupações** | **Solução Atual** | **Soluções Propostas** | |
| Facilitar o processo de preenchimento de formulário | Automatizar formulário | Por ter que comparecer pessoalmente na academia, o processo de preenchimento de dados é lento, e se por acaso estiver mais pessoas passando pelo processo de preenchimento, os demais terão de esperar até que chegue a sua vez. | Desenvolvendo um sistema que possa possibilitar aos interessados que preencha um formulário com todos os dados necessários e seja enviado para os responsáveis analisar o formulário e seja criada a matrícula do aluno. | | Fazer a sua matricula na academia por meio de um site e aplicativo ou algum aplicativo de mensagem para comunicar com os responsáveis e enviar os dados por esse aplicativo. |
| Diminuir perdas de registros | Automatizar fichas de alunos | Por ter que criar os registros e fichas de treinos por meio de papéis, infelizmente tem acontecido perdas de papéis contendo informações importantes de alunos e causando repetições de processos já realizados | Desenvolver um sistema que possa atribuir ficha de treinamento pelo perfil do aluno e o responsável tenha os registros feitos armazenado e com backup | | Ter os registros em planilhas. |

## Alternativas e Concorrência

### Obter produto do concorrente

### Pelo produto ter mais maturidade e engajamento, será mais útil e rápido obter um produto da concorrência.

### Desenvolver uma solução própria

### Desenvolver um sistema atendendo necessidades próprias, com custo benefício baixo e alcançando objetivos dos sócios envolvidos.

### Usar sistema gratuitos

### Usar sistemas gratuitos para gerenciar fichas de cadastros, treinamentos e exames dos alunos

### Usar aplicativo de mensagem

Pelo usuário está acostumado a usar aplicativo de mensagem como Whatsapp. Possibilitar que o usuário possa preencher o formulário por esse aplicativo e os funcionários terão a responsabilidade de armazenar os dados.