# <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 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# 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.

Esse sistema permitirá novos alunos a aquisição de um plano personalizado para a sua rotina, e para os alunos já cadastros, uma maior facilidade na organização de treinos e pagamentos.

## 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]

[Resuma as principais demografias do mercado que motivam as decisões do produto. Descreva e posicione os segmentos do mercado-alvo. Estima o tamanho e o crescimento usando o número de possíveis usuários ou a quantidade de dinheiro que seus clientes gastarão tentando satisfazer às necessidades que seu produto ou melhoria cumprirá. Revise as principais tendências e tecnologias do setor. Responda a estas perguntas estratégicas:

* Qual é a reputação da sua empresa nesses mercados?
* Qual você gostaria que fosse?
* Como esse produto ou serviço suporta suas metas?]

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

[Detalhe o ambiente de trabalho do usuário-alvo. A seguir, são apresentadas algumas sugestões:

* Número de pessoas envolvidas na execução da tarefa? Isso está mudando?
* Qual é a duração de um ciclo de tarefas? Qual é o tempo gasto em cada atividade? Isso está mudando?
* Existem restrições ambientais exclusivas: unidade móvel, ar livre, a bordo, etc.?
* Quais plataformas de sistema estão sendo utilizadas atualmente? Quais são as futuras plataformas?
* Que outros aplicativos estão em uso? É necessário que o seu aplicativo interaja com eles?

Este é local em que podem ser incluídos os extratos do Modelo de Negócios para descrever a tarefa e os papéis envolvidos, etc.]

## Perfis dos Envolvidos

[Descreva aqui cada envolvido no sistema preenchendo a tabela abaixo para cada um deles. Lembre-se de que os tipos de envolvidos poderão ser os mais diversos como, por exemplo, usuários, departamentos e desenvolvedores técnicos. Um perfil completo deve abranger os tópicos abaixo para cada tipo de envolvido.]

**[Pode-se usar personas]**

****

**[E/Ou tabela]**

<Nome do Envolvido>

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | [Quem é o representante do envolvido no projeto? (É opcional se estiver documentado em outro local.) O que queremos aqui são nomes.] |
| **Descrição** | [Breve descrição do tipo de envolvido.] |
| **Tipo** | [Qualifique a habilidade, a formação técnica e o grau de sofisticação do envolvido — ou seja, se ele é um guru, executivo, especialista, usuário eventual e assim por diante.] |
| **Responsabilidades** | [Liste as principais responsabilidades dos envolvidos no que diz respeito ao sistema em desenvolvimento; ou seja, o interesse deles como envolvidos. |
| **Critérios de Sucesso** | [Como o envolvido define sucesso? De que forma o envolvido é recompensado?] |
| **Envolvimento** | [Qual é o grau de comprometimento do envolvido no projeto? Está relacionado, sempre que possível, aos papéis do Rational Unified Process — ou seja, ao Revisor de Requisitos, etc.] |
| **Produtos Liberados** | [Há algum produto liberado adicional necessário ao envolvido? Podem ser os produtos liberados do projeto ou as saídas do sistema em desenvolvimento.] |
| **Comentários e Problemas** | [Problemas que interfiram no bom andamento do projeto e outras informações relevantes devem ser relacionados aqui.] |

## Necessidades dos Principais Envolvidos

[Liste os principais problemas com as soluções existentes, conforme o ponto de vista do envolvido. Para cada problema, esclareça os seguintes pontos:

* Quais os motivos para este problema?
* Como ele é resolvido agora?
* Quais soluções o usuário deseja?]

[É importante entender a importância **relativa** do envolvido na solução de cada problema. As técnicas de ordenação e votação cumulativa indicam problemas que **precisam** ser resolvidos, em oposição a problemas que o usuário gostaria que fossem resolvidos.

Preencha a tabela a seguir — se estiver usando o Rational RequisitePro para capturar as Necessidades, isto pode ser um extrato ou relatório dessa ferramenta.]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Necessidade** | **Prioridade** | **Preocupações** | **Solução Atual** | **Soluções Propostas** | |
| Mensagens de difusão |  |  |  | |  |

## Alternativas e Concorrência

[Identifique as alternativas que o envolvido considera disponíveis. Isso inclui adquirir um produto do concorrente, desenvolver uma solução própria ou simplesmente manter o estado atual. Liste as opções competitivas que existem ou que podem se tornar disponíveis. Inclua os principais pontos fortes e fracos de cada concorrente, conforme percebido pelo envolvido.]