**Alberto Antunes (121211), Beatriz Berardo (131311), Calisto Comum (141411)**

Turma P0, em 2020-04-22, v1.0

RELATÓRIO – *INCEPTION*

# Visão do produto

### Conteúdos

[Visão do produto 1](#_bookmark0)

1. [Introdução 1](#_bookmark1)
   1. [Sumário executivo 1](#_bookmark2)
   2. [Controlo de versões 2](#_bookmark3)
2. [Contexto do negócio e novas oportunidades 2](#_bookmark4)
   1. [Caraterização da organização e área de atuação 2](#_bookmark5)
   2. [Contexto do mercado que originou a mudança/oportunidade 2](#_bookmark6)
   3. [Transformação digital e novas formas de geração de valor 2](#_bookmark7)
   4. [Objetivos da organização com a introdução do novo sistema 3](#_bookmark8)
3. [Definição do produto 3](#_bookmark9)
   1. [O conceito do produto 3](#_bookmark10)
   2. [Principais capacidades/funcionalidades 4](#_bookmark11)
   3. [Ambiente de utilização 4](#_bookmark12)
   4. [Limites e exclusões 4](#_bookmark13)
4. [Referências e recursos suplementares 4](#_bookmark14)

1. **Introdução**

## Sumário executivo

Este relatório apresenta os resultados da fase de *Inception*, adaptada do método OpenUP, em que se carateriza o conceito do produto a desenvolver.

No nosso caso de estudo, o desenvolvimento do novo sistema de informação foi pedido pela

SONAE em resposta à oportunidade de expandir a procura dos seus produtos através de uma rede que dinamiza entregas ao domicílio.

A SONAE, que atua nas áreas de retalho, tecnologia, centros comerciais e telecomunicações, visa agora, com o novo sistema, implementar um serviço que faculte ao consumidor uma entrega de produtos ao domicílio.

Para isso, a organização identificou necessidade de desenvolver um novo sistema de informação, com capacidades adequadas ao novo posicionamento do negócio, incluindo: A compra de produtos de diversas superfícies e respetiva entrega ao domicílio, a possibilidade de rastreamento do estado do produto a toda a hora e facultar um sistema de comércio mais acessível face a limitações como mobilidade reduzida, falta de transporte ou simplesmente um estilo de vida que não permita a deslocação física às lojas.

Para o desenvolvimento deste relatório, o grupo de projeto explorou serviços semelhantes, como o serviço de entregas da Auchan.

* 1. **Controlo de versões**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Quando?** | **Responsável** | **Alterações significativas** |
| 27/04 | Vasco Regal | Introdução da secção 1 |
| 27/04 | Filipe Gonçalves | Introdução da secção 2 |
| 27/04 | Pedro Lopes | Introdução da secção 3 |
| 1/05 | Vasco Regal | Introdução da secção 4 |

1. **Contexto do negócio e novas oportunidades**

## Caraterização da organização e área de atuação

A SONAE é uma organização mundial que gere um enorme portefólio de empresas, nas áreas das finanças, tecnologia, comércio de bens, telecomunicações e restauração. Está presente em mais de 62 países (dados de março de 2020 pela SONAE), com países de 1º mundo em predominância.

A sua forma de trabalhar e organizar tanto as suas ideias como os projetos é consequente de princípios exigidos: confiança e integridade perante o cliente, será que melhora ou pelo menos mantém a qualidade de trabalho do empregado, criação de objetivos que estendem até ao limite para produzir um bom trabalho, inovação perante o mundo, contribuição à sociedade, eficiência, cooperação com agentes governamentais e empresariais, sem perder a sua independência.

A SONAE ajuda a gerir as empresas às quais está associada, e permite a colaboração entre empresas distintas. Os seus clientes são, por isso, as organizações, de cada área apresentada.

## Contexto do mercado que originou a mudança/oportunidade

Com as evoluções da tecnologia no mundo, e com a aparição de novos métodos de trabalho/lazer/etc., foram surgindo ideias na área da restauração/transportes, mais especificamente na parte das encomendas. Depois do sucesso da UBER (empresa que organiza viagens de “táxi”, e que a partir de uma appMovel/site é possível pedir o carro mais próximo, pertencente à organização, para levar o cliente de até ao seu destino), e da aparição de appMobile’s que fazem a entrega de comida a casa, como a Glovo ou noMenu, foi possível “abrir uma porta” para um novo plano de ação: a encomenda “guiada” de qualquer produto.

Assim, nós pretendemos usar esta evolução a nosso favor, e unir estes dois tipos diferentes de tecnologia num só, chamando-lhe BuyAway. Tudo com o intuito de melhorarmos o estilo de vida dos portugueses, e dos restantes clientes que sintam interesse no nosso produto.

## Transformação digital e novas formas de geração de valor

O objetivo do produto é poder dar mais liberdade aos clientes quando fazem uma encomenda online. O produto consiste em vários sites/appMobiles onde é possível encomendar qualquer tipo de produto, desde roupa a comida, utilitários, desde que sejam produzidos por parceiros da SONAE. O site/appMobile para o cliente teria um menu onde fosse possível procurar por tipo de produto por nome ou pela empresa e por fim realizar o paamento. Para além disso, também visa mostrar o decorrer da preparação da encomenda, desde que é feita até chegar ao cliente, passando por pontos de referência e mostrando o seu trajeto pelo site/appMobile. Assim, é possível verificar quanto tempo a encomenda demora a chegar ao destino e assim organizar tanto trabalho como lazer de acordo com essas informações. Também seria possível fazer a entrega num dos pontos de referência quando o cliente não estiver no destino e assim ser mais fácil a recolha, sem ter de estar a ir até à organização à qual a encomenda pertence.

Assim, melhoramos tanto o serviço de entregas que já existe e implementamos um novo método de entregas que pode, e vai ser usado por outras organizações e empresas que pretendam fazer trabalho semelhante.

Deste modo, o lucro que o produto vai produzir é semelhante ao dos estafetas normais, mas com a pequena diferença de que funciona para mais organizações, ou seja, ter a empresa no site e a usufruir das funcionalidades do produto, vai produzir lucro, bem como em termos de deslocação, que tem um acréscimo implícito.

## Objetivos da organização com a introdução do novo sistema

|  |  |
| --- | --- |
| **Problema/limitação** | **Objetivo** |
| Limitação no alcance do público alvo (pessoas com mobilidade reduzida, pessoas sem oportunidade/tempo de se dirigirem às lojas físicas) | Minimizar a perda de possíveis clientes oferecendo a possibilidade de aquisição de produtos sem saírem de casa. |
| Abrir uma nova instalação comercial numa determinada zona que não apresenta uma boa proporção lucro/gastos. | Possibilitar certas zonas sem instalações nas proximidades com acesso aos produtos, contornando assim os custos do problema e mantendo, em geral, grande parte dos lucros. |
| Possível não adesão de certos grupos  comercias que seriam imperativos para  uma grande quantidade de users do  serviço tecnológico. | Arquitetar e produzir um bom produto que faça as empresas  comerciais aceitarem o produto com maior facilidade. |

1. **Definição do produto**

## O conceito do produto

|  |  |
| --- | --- |
| **Para o/a:** | Todos as Organizações de restauração e de shopping. |
| **Que apresenta:** | Com o aumento do ritmo de vida dos clientes é necessário que as empresas de  venda de produtos possam igualar esse ritmo, e para isso o nosso produto oferece  uma ponte entre a empresa e o cliente, que torna esta relação mais eficiente. |
| **O produto:** | BuyAway. |
| **Que:** | O principal objetivo do projeto é diminuir o tempo que cada cliente gasta para efetuar as suas compras, evitando a deslocação. De seguida pretende-se que se crie uma rede extensa que possa suportar as necessidades do utilizador.  Para a empresa a implementação do BuyAway traduz-se no aumento dos clientes, eficiência no método de entrega, diminuição da ocupação do espaço físico da “loja”. |
| **Ao contrário de:** | Apesar de algumas empresas, tais como, Auchan, já disponibilizarem este tipo de serviço, o cliente não tem como localizar o seu pedido em tempo real, não pode utilizar a mesma aplicação para a diferentes lojas com as quais faz negócio nem tem como criar pontos de recolha. |
| **O nosso produto:** | A nossa plataforma vai pedir que o utilizador escolha o método de compra (entrega ao domicílio, recolha na loja ou recolha no ponto de entrega), para isso o cliente deve fornecer a sua localização ou o local de entrega. Com a possibilidade de entrega nos pontos de recolha iremos tornar o processo de entrega mais eficiente ao transportar vários pedidos para o mesmo local. O pagamento pode ser feito pelo site criado para suportar o \*nome do produto\*, ou por transferência bancaria, esta última opção depende da entidade que ira vender o seu produto. O User vai ter a possibilidade, também, de ver o rumo da sua encomenda e verificar se está na fase de preparação, entrega ou recolhido, entre outras. |

## Principais capacidades/funcionalidades

A plataforma por nós desenvolvida vai poder encomendar todos os seus produtos, o site é uma junção de informação de produtos de cada loja parceira. Durante a escolha de produtos vai ser possível ver o montante a pagar de todos os produtos escolhidos até ao momento. No final o utilizador deve escolher a forma de pagamento que preferir, de forma a maximizar a o conforto do cliente. Também será possível escolher o local de levantamento das compras caso o cliente prefira recolher as suas compras num ponto de recolha ou no próprio supermercado, ou até mesmo que se agende transporte até à morada fornecida pelo cliente. Os custos de transporte podem ou não ser assegurados conforme a política da empresa à qual foram adquiridos.

Alguns dos “*features”* do *website* são a possibilidade de pesquisa de lojas e de produtos, para possibilitar uma maior eficiência na procura de produtos e(ou) lojas.

A mudança mais substancial quando comparada com outros serviços similares que já existem no mercado é a possibilidade de localizar as suas compras em tempo real para o cliente ter a possibilidade de preparar a chegada do transportador para minimizar o tempo desperdiçado na entrega, e poder organizar a sua vida sem preocupações em relação à encomenda.

Será também criada uma plataforma individual para que cada empresa possa criar produtos, eliminar produtos, alterar preços e criar promoções.

## Ambiente de utilização

O objetivo principal é disponibilizar a aplicação em todos os dispositivos moveis, quer em formato website quer em aplicação. Numa segunda etapa o objetivo é disponibilizar esta aplicação, mas apenas para encomendas a restaurantes, nas *Box’s* da Meo.

A partir do lançamento do website serão necessários tutoriais para que os utilizadores compreendam e saibam utilizar todas as funcionalidades do website e das aplicações.

## Limites e exclusões

Requerimentos não aceites:

Conceção de uma outra plataforma para gerir diferentes transportadoras, uma vez que o principal objetivo é criar formas para facilitar a comunicação entre clientes e lojas e não entre lojas e empresas de transporte;

Desenvolvimento de plataformas individuais para algumas lojas, o cliente iria necessitar de ter registo das suas informações pessoais em dois sites independentes.

1. **Referências e recursos suplementares**

Para referência à projeção desta implementação, analisamos o funcionamento de serviços semelhantes, nomeadamente a UBER e superfícies comerciais que disponibilizam também entregas ao domicílio (como já foi referido, Auchan). Utilizamos o proto.io para produzir o microsite e os powerpoints das TP para nos guiarmos por este relatório. Os recursos suplementares pesquisados online foram bastante raros, pelo que achamos que não existe a necessidade de os expressar aqui.