**Documentação Visão de Negócio.**

**Software:**

- Conversor de Moedas.

**Visão de Negócio:**

A empresa tem como objetivo disponibilizar um software que poderá converter moedas de diferentes nações em tempo real, gerando assim valor a empresas que trabalham com cambio como bancos, corretoras, etc.

O Software será disponibilizado a estas empresas por um preço baixo, portanto a visão de lucratividade desse negócio visa a venda do Software para o maior número de clientes possíveis, objetivando a receita ao grande número de vendas.

Obs: o Software estará disponível tanto para pessoa jurídica quanto física, tornando o um negócio de modelo de venda tanto B2B(business-to-business) quanto B2C(business-to-consumer).

**Principais atividades do Negócio:**

- Informar o usuário o valor em tempo real das moedas de cada respectivo país ou grupo econômico que a utiliza;

- Fazer conversões entre o valor de duas ou mais moedas, permitindo com que o cliente possa fazer comparações de valores para assim escolher um investimento ou mesmo influenciando o mesmo em sua escolha de viagem.

**Problemas a serem explorados:**

- A falta de funcionalidade de Softwares que supostamente fazem o mesmo, porém não tão rápido, eficazes e autoexplicativo quanto o nosso.

**Oportunidades a serem exploradas:**

- Demanda que se encontra em um estado de crescimento constante, devido a necessidade de investimentos e mesmo comercial de informação mais precisa dos valores de commodities em tempo real.

**Como o problema/oportunidade estão alinhados com a estratégia e os objetivos:**

- Pois nenhum Software concorrente consegue atender a demanda que vem surgindo com a mesma eficiência do que o nosso.

**Stakeholders:**

- Cliente pessoa física e jurídica;

- Empregados;

- Acionistas;

**Vocabulário de Negócios:**

- Commodities (moedas (ativos));

- Ativos (tudo o que pode ser convertido em dinheiro físico de alguma forma);

- B2B (negócio para negócio);

- B2C (negócio para cliente);