

Relatório de Especificação: Visão

Projeto:	CityGreens
Preparado por:	Grupo 3 Alexandre Abreu (nº 89290) Jacinto Lufilakio (nº 89162) Gonçalo Freitas (nº 85101) António Ferreira (nº 89082)
Data de preparação:	Aveiro, 25 de outubro de 2019
Circulação:	Docentes e Discentes de AMS.

Controlo de versões

Quando?	Responsável	Alterações significativas
25/10/2019	Alexandre Abreu	Cliente e oportunidade de negócio feitas (um pouco da motivação para depois alterar)
10/11/2013	Jacinto Lufilakio	Definição do produto

Índice

Introdução	3
Requisitos do negócio	3
O cliente	3
Motivação para o projeto	4
A oportunidade de negócio	4
Objetivos da organização com o novo sistema	4
Definição do produto	5
O conceito do produto	5
Principais capacidades/funcionalidades	6
Âmbito funcional e releases	6
Limites e exclusões	6
Contexto da organização	6
Perfis dos stakeholders	7
Ambiente de utilização	7
Fontes e material de referência	7
Anexos	8

Introdução

Este documento foi criado no âmbito do projeto de AMS CityGreens.

CityGreens é um projeto que visa desenvolver a área da venda de produtos hortícolas, frescos e orgânicos através de uma app para telemóvel e de um site, nós procuramos estabelecer um contacto simples e eficaz entre o produtor de hortícolas e o cliente que procura os produtos listados na nossa plataforma, garantindo sempre a qualidade dos produtos. Através do nosso serviço iremos garantir sempre que os produtos sejam entregues nos dia, com maior brevidade possível, que o cliente não corra o risco de querer comprar produtos frescos e eles não virem no estado desejado, nem o risco de ir à loja e não encontrar o produto desejado. Iremos garantir também que o produtor que usufruir da nossa plataforma caso seja(ou não) um produtor pequeno ou sem mercado para os seus produtos obtenha um mercado vasto e que consiga vender de forma cómoda e fácil.

Requisitos do negócio

O cliente

O cliente é a startup VFresco sediada em Aveiro e criada por quatro jovens portugueses. O objetivo desta startup é desenvolver o Sistema de Informação para tirar proveito da crescente procura de produtos orgânicos e regionais.

Embora os supermercados atuais já possuam uma secção para produtos orgânicos, no geral esta secção sofre de uma falta de quantidade e qualidade de produtos

A VFresco acredita que existe uma boa oportunidade de negócio na criação deste Sistema de Informação não só devido ao grande mercado que já existe, e continua a crescer, para este tipo de produtos mas também pelo facto de que acredita que o Sistema de Informação que pretende desenvolver vai conseguir captar grande parte do mercado devido a ser mais conveniente para o consumidor do que as alternativas disponíveis atualmente.

Motivação para o projeto

Apesar de existir uma crescente procura de produtos frescos e orgânicos na sociedade, especialmente nos grandes centros urbanos, os supermercados atuais não possuem uma quantidade de produtos com variedade e qualidade suficiente para grande parte dos consumidores.

A oportunidade de negócio

Existem vários consumidores que dão prioridade a consumir produtos orgânicos e frescos sempre que possível e estão dispostos a pagar ligeiramente mais para ter acesso a esses produtos nas grandes cidades.

Por vezes é complicado para os consumidores encontrarem todos os produtos hortícolas que pretendem comprar porque estes raramente se encontram concentrados num sítio. Para além disso, é um acontecimento comum os produtos que se encontram à venda nos supermercados já não serem frescos devido ao facto de estes comprarem produtos hortícolas em grandes quantidades para reduzirem os seus gastos.

A criação da plataforma CityGreens vai permitir resolver grande parte dos problemas referidos acima. A plataforma CityGreens vai funcionar como um *marketplace online* onde é possível para os consumidores escolherem que produtos querem desde que sejam produtos da época atual sem precisarem de se deslocar a várias lojas diferentes.

Depois da encomenda do consumidor ser confirmada esta é solicitada diretamente a produtores locais o que permite que os produtos pretendidos pelo consumidor sejam apanhados no próprio dia e entregues ao domicílio ao final do dia ou recolhidos em pontos estratégicos, não havendo assim grandes desperdícios causados por compra excessiva de produtos hortícolas e também é uma forma de assegurar uma maior qualidade e frescura dos produtos.

Como todos os *marketplaces online*, a CityGreens vai gerar valor através de margens de lucro em cada produto e também através de taxas de entrega ao domicílio para encomendas abaixo de certos valores.

Objetivos da organização com o novo sistema

Problema/limitação	Objetivo
O cliente deslocar-se à loja e não encontrar o produto que deseja, ou encontrá-lo mas num estado indesejável	Listar todos os produtos num só local de venda online por forma a facilitar a aquisição dos produtos
A colocação de encomendas de reagentes é morosa e consome muitos recursos.	Reduzir o tempo na realização de encomendas para <10min em 80% dos casos.
Há reagentes desperdiçados porque o stock está mal documentado e acabam por expirar.	Reduzir em 25% na compra de reagentes, devido a uma utilização mais eficiente do material disponível em stock.
Limitação quanto ao escoamento dos produtos restantes	Graças ao aumento da quantidade de compradores e do serviço de transporte, o escoamento dos produtos restantes se torna mais fácil e cómodo.

Definição do produto

O conceito do produto

Para o/a:	Agricultores com poucos clientes e consumidores de frescos com pouco tempo e paciência.
Que apresenta:	<ul style="list-style-type: none"> •Facilidade de comunicação entre os atores (cliente e produtor) •Comodidade e facilidade em adquirir produtos frescos (cliente) •Maior amplitude de vendas (produtore) •Solução para os problemas logísticos (produtore) •Qualidade dos produtos garantida
O produto:	Uma plataforma que simula um mercado de forma digital, administrado por nós.
Que:	Permite aos produtores listarem os seus produtos disponíveis sem se preocupar com a logística do tal, o transporte e o público alvo. Permite ao cliente flexibilidade de produtos disponíveis sempre de qualidade e com garantia de entrega sem preocupações adicionais.
Ao contrário de:	De mercados físicos sem garantia da existência do produto nem da sua qualidade (cliente). De haver produtos que sobram de produtores sem clientes. (produtores).
O nosso produto:	Caracteriza-se pela facilidade de acesso, poupança de recursos humanos e de deslocamento aos locais de venda. Disponibilidade 24 horas por dia e garantia de produtos sempre de qualidade elevada

Esta é a especificação de uma primeira versão deste produto. Após lançamento e comercialização com sucesso, a margem de lucro obtida permitiria atualizar a nossa plataforma.

Principais capacidades/funcionalidades

As funcionalidades mais importantes associadas à plataforma são:

CAP-1: Mostrar a disponibilidade do produto

CAP-2: Compra online - comprar o produto online em qualquer lugar

CAP-3: Encomendar os produtos - garantia de chegada do produto no mesmo dia

CAP-4: A plataforma disponibiliza um login fácil e intuitivo

CAP-5: Página inicial do site com os produtos dos produtores melhora classificados e/ou com os mais recentes

CAP-6: Mostra pontos de recolha estratégicos - locais/lojas onde os compradores podem levantar os seus produtos.

Âmbito funcional e *releases*

Limites e exclusões

Não fazem parte deste projeto os seguintes serviços:

- O transporte dos produtos - este será feito através de terceiros
- A produção dos alimentos
- Pontos de recolha - serão estabelecidos pelos vendedores/produtores

Contexto da organização

Perfis dos stakeholders

Nome	Responsabilidades	Valor/benefício obtido com o sistema
Produtores agrícolas	Produzir os hortofrutícolas. Garantir a qualidade, quantidade e variedades dos produtos.	Aumento da pesquisa e venda dos seus produtos. Promoção de uma cultura de proximidade e fidelização. Valorização do trabalho agrícola.
Indivíduos com pequenas hortas ou que cultivam partes de hortas comunitárias	Produzir os hortofrutícolas. Garantir a qualidade, quantidade e variedades dos produtos.	Aumento da pesquisa e venda dos seus produtos. Promoção de uma cultura de proximidade e fidelização. Valorização do trabalho agrícola.

Ambiente de utilização

Fontes e material de referência

<https://www.amazon.com/Fresh-Fruits/b?ie=UTF8&node=16318981>

<https://www.amazon.com/Best-Sellers-Grocery-Gourmet-Food-Fresh-Fruits/zgbs/grocery/16318981>

Anexos

TBD