

DOCUMENTO DE VISÃO

eXpo

Equipe:

Carlos Eduardo Moura Gomes

Francisco Geovane Barros da Silva

João Pedro Gomes de Araujo

Luiz Henrique Medeiros de Souza

VISÃO DO PRODUTO

1 REQUISITOS DE NEGÓCIO

1.1 Contexto (caracterização do problema/oportunidade)

Nos dias de hoje, facilidade é a palavra quando se deseja contratar um serviço. Com a correria do dia-a-dia, não dispomos de muito tempo para olhar jornais, consultar variados sites, buscar anúncios em revistas ou mesmo contatos espalhados pelas ruas da cidade. Tendo isso em vista buscamos facilitar a vida das pessoas que precisam urgentemente (ou não) encontrar uma empresa confiável para contratar seus serviços.

Atualmente quem deseja contratar qualquer que seja o serviço, não encontra uma plataforma unificada em que possa pesquisar o que quer de forma simples e descomplicada, desta maneira, nosso sistema funciona como uma vitrine virtual em que o usuário (empresa ou prestador de serviços individual) possa expor o seu negócio de modo que atraia novos clientes e mais reconhecimento. Bem similar a um catálogo ou market place. Além disso, buscamos ajudar prestadores que não dispõem de espaço físico e por sua vez não conseguem visibilidade tão boa quanto os que possuem.

Além do sistema de feedback, em que os clientes que já utilizaram aquele serviço podem falar um pouco sobre sua experiência ajudando os próximos a terem um preview sobre a empresa ou o prestador de serviços, nosso produto também dá a opção para que o cliente contate a empresa que deseja contratar via whatsapp, além do email que a mesma poderá deixar exposto em seu perfil.

1.2 Posicionamento do Problema

- **O Problema:** ter que pesquisar em vários locais diferentes para achar um único serviço.
- **Afeta:** tanto as empresas, que por vezes não chegam a serem mostradas a potenciais clientes, quanto clientes, que muitas vezes não encontram o que desejam e quando encontram poderiam ter achado alguma empresa que suprisse a necessidade de forma mais eficaz e mesmo mais barata.
- **Cujo impacto é:** muita demora para achar o que deseja devido a essa complexidade.
- **Uma boa solução seria:** unificar as opções de serviço em uma vitrine virtual onde o usuário possa encontrar de forma eficiente e rápida o que lhe satisfaça comparando preços, distância de locomoção, se for o caso, confiabilidade do prestador, dentre outras nuances específicas.

1.3 Alternativas e Concorrência

- **Google**
 - o *Uma das ferramentas de busca mais usada na internet*
 - o *Está bem consolidada no mercado e por muitas vezes vai ser o primeiro lugar em que normalmente os usuários vão procurar*
 - o *Por vezes os dados como endereço, telefones e horários de funcionamento podem estar desatualizados, fazendo com que aconteçam as famosas “viagens perdidas”*
 - o *um exemplo:*
https://www.google.com/search?q=mecânico+fortaleza&sxsrf=AOaemvI8PMBVXNGQMRnAqW6_DxujN-DjGQ%3A1636333766050&ei=xniiYcitArja1sQPu76rgAc&oq=mecânico+fortaleza
- **OLX**
 - o Bastante conhecida no mercado por quem deseja comprar, anunciar e vender.
 - o Procurada principalmente por quem busca bons preços e proximidade, além de oferecer a oportunidade de negociar diretamente com o vendedor.
 - o Por outro lado, não possui perfil para empresa.
 - o Sistema de feedback não muito organizado.
- **get ninjas**
 - o Muito conhecido no mercado da programação principalmente por quem deseja contratar freelancers. Mesmo assim ainda permite contratar outros tipos de serviço.
 - o Variedade reduzida de serviços.
 - o mais procurado por empresas, desenvolvedores ou pessoas com alto poder aquisitivo.

- **Facebook**

- Ainda é uma das redes sociais mais famosas do mundo.
- alto índice de usuários e exibe propagandas sobre os mais variados produtos e serviços.
- Por ser uma rede social, a exposição de serviços não tem prioridade.
- Com exceção de páginas e comunidades específicas, não garante que os prestadores de serviço terão maior visibilidade e promoção do seu serviço a menos que paguem.

- **Salesforce**

- Plataforma de contratação de serviços.
- Possui uma interface intuitiva e bem elaborada além dos clientes conseguirem encontrar rapidamente contatos e informações.
- Por outro lado, os prestadores se limitam a empresas (micro, médias e grandes).
- Deixa de fora os prestadores de serviços individuais.

- **Workana**

- Site de contratação de freelancers
- Voltada completamente para a área de TI e informática.
- Os contratantes podem entrar em contato diretamente com o prestador de serviço.
- Por outro lado, tem baixa variedade de serviços.
- Deixa de fora empresas independente do seu tamanho.
- Os clientes são apenas empresas.

1.4

Posicionamento do Produto

- Nosso produto é voltado para consumidores e prestadores de serviço.
- **Os consumidores:** Querem agilidade e eficácia na busca por serviços.
- **Os prestadores de serviço:** Querem visibilidade e aquisição de mais contratações dos seus serviços por parte dos clientes.
- **O que é o eXpo:** Nós somos um catálogo online de prestação de serviços que busca unir em um lugar e simplificar a busca por serviços.
- **O que nos diferencia da concorrência?** Além de focarmos unicamente na contratação de serviços e na facilidade de comunicação entre cliente e prestador, não colocamos restrições sobre o tamanho do negócio, seja uma grande, média ou micro empresa ou mesmo um prestador de serviços individual.
Oferecemos ainda uma interface simples e intuitiva que ajuda os clientes a se localizarem.



1.5 Requisitos (Objetivos) de Negócio

- Fazer com que uma variedade maior de serviços sejam mostrados aos consumidores.
- divulgar empresas/prestadores de serviços.
- facilitar a comunicação entre cliente e prestador.
- Simplificar a busca por serviços.
- Exibir feedback dos prestadores de serviço para o cliente deliberar sobre sua confiabilidade.

2 CARACTERIZAÇÃO DOS USUÁRIOS

2.1 Personas

Foto e Nome	Detalhes	Objetivos
 Roberto	Dono de uma Startup	Fazer com que seu produto chegue a mais pessoas e sua startup seja reconhecida.
 Thiago	Desenvolvedor de jogos	Tentar melhorar a eficiência e economizar dinheiro e tempo, contratando prestadores úteis ao seu projeto.
 Stephanie	Empresária dona de uma rede de farmácias	Quer ver como as empresas concorrentes estão se portando.

 <p>Maria</p>	<p>Babá de pets</p>	<p>Eventualmente precisa saber localização de petshops.</p>
 <p>José</p>	<p>Trabalha como motorista</p>	<p>Quer cortar o cabelo em uma cidade desconhecida, mas não sabe os melhores lugares da cidade nem o preço dos cortes.</p>
 <p>Carmem</p>	<p>Dona de uma loja de perfumes</p>	<p>Não tem tempo para cuidar da casa e deseja contratar uma diarista sem que precise ir até uma agência.</p>
 <p>Carlos</p>	<p>Formação técnica em hospedagem e garçom</p>	<p>Trabalha temporariamente como garçons restaurantes com dias lotados e deseja que os estabelecimentos tomem conhecimento de suas capacidades.</p>

2.2 **Resumo dos Usuários**

Tipo de usuário	Principais benefícios
Cliente	1 - Rapidez e comparação de preços e/ou eficiência de empresas. 2 - Pode encontrar facilmente prestadores para o serviço que espera contratar. 3 - Comunicação direta entre cliente e prestador de serviços. 4 - encontrar prestadores com credibilidade.
Prestador de serviços	1 - Fazer seu serviço chegar em mais pessoas e observar concorrentes. 2 - Liberdade de negociar com o cliente de forma direta. 3 - Ter feedback a respeito do seu serviço e ver onde pode melhorar ou o que agradou aos seus clientes.

2.3 **Ambiente do Usuário**

Usaremos uma plataforma web, assim o produto poderá ser acessado dos mais diversos dispositivos (desktop, notebooks e dispositivos móveis com acesso a internet). A interface simples ajudará clientes e prestadores a encontrarem o que procuram. Serviços bons e baratos e melhor visibilidade ao seu negócio, respectivamente.

A plataforma gera assim movimento de mercado e uma competição saudável entre os prestadores, pois empresas e trabalhadores individuais terão a mesma visibilidade inicialmente.

3 REQUISITOS DO PRODUTO

3.1 Requisitos funcionais

ID do Requisito	Usuário	Descrição
RF-01	Cliente	Encontrar todos os prestadores/serviços cadastrados no sistema
RF-02	Prestador	Criar uma conta para divulgar seu negócio
RF-03	Cliente	Utilizar de filtros para facilitar a busca por determinado serviço
RF-04	Prestador	Receber feedback das avaliações do seu serviço/negócio
RF-05	Cliente	Se comunicar com o whatsapp/sms do prestador de serviço por via do sistema

- Como contratante, eu posso filtrar por categorias a fim de facilitar a minha busca.
- Como cliente, eu quero ter acesso a todas aos prestadores de serviços cadastrados no sistema
- Como prestador de serviços, eu posso ver como meu perfil já consolidado no mercado trabalha seu marketing a fim de fazer uma coisa diferente.
- Como contratante posso ordenar os resultados da busca de acordo com o critério que eu escolher.
- Como Empresariado posso ver como minha empresa está sendo vista por quem já a contratou, por meio de avaliações

3.2 Requisitos não-funcionais

- [RNF-1] O sistema deve ter resposta rápida
- [RNF-2] O sistema deve manter as informações das empresas atualizadas

- [RNF-3] O sistema deve ser intuitivo, para que todos possam usá-lo sem problemas