

## **Valor Futuro - Captação de Clientes**

Guilherme Rezende Maicrovicz<sup>1</sup>, Adryann José Felix de Barros <sup>1</sup>, Thiago Rocha da Silva<sup>1</sup>,  
Luan Augusto da Luz<sup>1</sup>, Pedro Henrique Fernandes Kleinhans<sup>1</sup>, Jardel de Jesus da Rocha  
Moraes <sup>2</sup>, Gustavo Colombelli<sup>3</sup>, Isabel Fernandes<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Acadêmicos do Curso de Análise e Desenvolvimento de Sistemas do Centro Universitário União das Américas Descomplica, Foz do Iguaçu, Paraná.

<sup>2</sup> Mentor, Engenheiro de Dados, Foz do Iguaçu, Paraná.

<sup>3</sup>(), docente do Curso de curso de Análise e Desenvolvimento de Sistemas do Centro Universitário União das Américas Descomplica, Foz do Iguaçu, Paraná. E-mail:..... @descomplica.com.br.

<sup>4</sup>(), docente e coordenador(a) do Curso de curso de Análise e Desenvolvimento de Sistemas do Centro Universitário União das Américas Descomplica, Foz do Iguaçu, Paraná. E-mail: .....@descomplica.com.br

## **INTRODUÇÃO**

A empresa Valor Futuro, um negócio de soluções financeiras gerais apresentava uma baixa presença online o que dificulta a captação de clientes nos dias de hoje. Assim, visamos construir um portal online que permitisse tanto a divulgação dos negócios da empresa como seus serviços e meios de contato. Servindo assim como um meio direto e online para se contatar os serviços da empresa e como outro objetivo permitir a captação de informações básicas do usuário referentes a preferências de serviços. A empresa Valor Futuro apesar de recente possui uma farta experiência prévia por parte da equipe de 15 anos e tal experiência em conjunto com as necessidades do mundo atual, se faz necessário um meio de apresentação e portal online para com a empresa para torná-la ainda mais profissional e adaptar seu método de captação de clientes ainda mais atual e moderno.

## **METODOLOGIA**

Por meio de uma análise das necessidades da empresa Valor Futuro e de seus clientes por meio de um estudo reflexivo e coleta de informações com um membro do grupo do qual possui experiência dentro do mesmo ramo da empresa tal qual trabalha nela, conseguimos formalizar a seguinte estrutura:

- 1.Problema e informações gerais;
2. Histórias de Usuário(Visão geral dos demais indivíduos no ciclo da empresa como clientes e funcionários.);
- 3.Requisitos funcionais e não funcionais(Referentes ao produto final);
- 4.Protótipos(Referências visuais para o produto final.);

O grupo em conjunto formalizou o conteúdo e por meio deste formamos a base do

projeto do qual seria posto em fabricação e direcionado para o demandante. Após a coleta dos dados necessários às atividades para criação do produto bruto foi iniciada, onde cada membro foi responsável por uma parte dentro da estrutura final. Foi utilizado diferentes programas para auxílio do grupo na organização dessas atividades como a plataforma Trello para divisão e organização das tarefas e o Figma, uma plataforma de construção visual para projetos no geral e que foi utilizada para formar a referência visual do produto. Vale mencionar a plataforma GitHub para ponto de encontro dos colaboradores do projeto tal qual sua estruturação e armazenamento remoto.

## **ANÁLISE DOS RESULTADOS E DISCUSSÃO**

1. Dentre nossos objetivos estava a desenvoltura do portal para informar o usuário sobre o básico dos serviços prestados, tal como também o direcionar ou repassar os meios de contato da empresa.
2. Outra funcionalidade das quais buscamos foi a de repassar para empresa informações básicas do usuário referentes às suas preferências relacionadas aos serviços.

É realizado na sequência dos objetivos específicos:

1. Satisfaz e resolve o problema proposto, apresentado e enfrentado pelo demandante.
2. Essa funcionalidade foi aplicada utilizando-se da ferramenta Forms disponibilizada pelo Google e do qual permite a criação de um formulário personalizado.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O problema da empresa Valor Futuro é comum ainda nos dias de hoje apesar do avanço tecnológico e isso se deve por fatores como falta de recursos, conhecimento e até mesmo por conservadorismo do negócio. O problema foi solucionado com feedback muito positivo e o demandante demonstrou-se satisfeito. O processo foi dinâmico graças à organização e recolhimento de dados precisos realizado pelo grupo.

## **REFERÊNCIAS**

Portais Online:

<https://www.bradescoseguros.com.br/clientes>

<https://www.jeconsorcios.com.br/>

<https://www.tokiomarine.com.br/>

