

INTRODUÇÃO

Informações Gerais

Projeto: (Autosite) Landing para pequenas empresas

Repositório GitHub:

<https://github.com/ICEI-PUC-Minas-PMGCC-TI/ti-1-pmg-cc-t-20232-paginas-para-pequenas-empresas/tree/main/docs#documentação-do-projeto-tidocs>

Membros da equipe:

- Samuel Ramos Yamada (Contexto do projeto, Projeto de Interface, Design Thinking)
- Lucas Rocha Godoy (Contexto do projeto, Projeto de Interface, Documentação)
- André Vieira Penchel (Especificação do Projeto, GitHub, Documentação)

CONTEXTO

Espaço do Problema

No cenário atual de negócios, o marketing digital desempenha um papel crucial no sucesso de empresas de todos os tamanhos. As estratégias de marketing digital dependem fortemente da criação de páginas da web eficazes, incluindo páginas de destino, páginas informativas e páginas de captura de leads. No entanto, muitas vezes, a criação de páginas é uma tarefa demorada e complexa, exigindo conhecimentos técnicos em design e desenvolvimento web.

Justificativas

O mercado de marketing digital está em constante crescimento, e as empresas buscam maneiras de se destacar e alcançar seus públicos-alvo de maneira mais eficaz. É nesse contexto que surge a necessidade de nossa solução. Há várias razões pelas quais a criação automatizada de páginas da web é uma abordagem vantajosa:

Economia de Tempo e Recursos: Muitas empresas não têm recursos para design e desenvolvimento web dedicados. Nossa solução economiza tempo e recursos, permitindo que as empresas criem páginas personalizadas sem esforço significativo.

Personalização: As necessidades de cada empresa e público são únicas. Com nossa solução, é possível personalizar páginas da web de acordo com as respostas fornecidas pelos clientes, garantindo uma abordagem mais direcionada.

Eficiência de Marketing: Páginas de destino, informativas e de captura de leads desempenham um papel crucial na conversão de visitantes em clientes. Nossa solução ajuda as empresas a otimizar suas estratégias de marketing digital.

Objetivos do Projeto

O objetivo principal deste projeto é desenvolver um sistema que permita a criação automatizada de páginas da web personalizadas com base nas necessidades e preferências dos clientes. Além disso, pretendemos alcançar os seguintes objetivos específicos:

Facilitar a Criação de Páginas: Desenvolver uma plataforma intuitiva e amigável que permita que os usuários criem páginas da web sem a necessidade de conhecimento técnico avançado.

Personalização Avançada: Oferecer opções avançadas de personalização para atender às demandas exclusivas de cada cliente.

Integração de Ferramentas de Marketing: Integrar ferramentas de marketing, como automação de marketing e análise de dados, para melhorar a eficácia das páginas criadas.

Coleta de Dados Estratégicos: Permitir a coleta de dados de leads por meio de páginas de captura, ajudando as empresas a criar estratégias de marketing mais informadas.

Aprimoramento Contínuo: Implementar mecanismos de feedback e melhoria contínua para garantir que a solução esteja sempre alinhada com as necessidades do mercado.

Com a realização desses objetivos, nossa solução busca simplificar e aprimorar as operações de marketing digital para empresas de todos os setores, proporcionando maior eficácia e economia de recursos.

PROBLEMA

Em um mundo cada vez mais avançado e conectado, muitas empresas enfrentam dificuldades para estabelecer e manter estratégias de marketing digital consistentes. A falta de uma presença online eficaz, a má gestão de campanhas

publicitárias, a ausência de análises de dados adequadas e o desequilíbrio na presença nas redes sociais têm se tornado problemas recorrentes no mundo dos negócios modernos. As consequências dessas práticas negativas vão desde a perda de oportunidades de negócios, como a falta de investimentos e vendas, até desafios financeiros, como o desperdício de recursos em estratégias ineficazes.

OBJETIVOS

Objetivo Geral: Desenvolver uma plataforma de marketing digital, que ofereça uma solução integrada e eficaz para auxiliar as pequenas empresas na criação e manutenção de estratégias de marketing digital eficientes, abordando todas as áreas deste campo em constante evolução.

Objetivos Específicos:

- **Personalização e Análise de Dados:** Criaremos ferramentas que ajudam as empresas a obter informações importantes, como o desempenho de seus anúncios e como as pessoas estão envolvidas nas redes sociais. Usando esses dados, mostraremos dicas e conselhos feitos sob medida para melhorar as estratégias de marketing.
- **Engajamento e Motivação:** Colocar em prática truques que estimulem as empresas a ficarem na ativa com suas estratégias de marketing online. Isso pode envolver tornar as coisas divertidas como jogos, estabelecer alvos para serem promissores e mostrar de forma clara como estão indo nas campanhas.
- **Educação e Suporte:** Adicionaremos coisas que ajudem o cliente a aprender na plataforma, como vídeos online, guias passo a passo e textos informativos sobre as tendências mais recentes do marketing digital. A ideia é dar para as empresas o que elas precisam para tomar decisões espertas e bem-sucedidas nas suas estratégias de marketing online.

Ao atingir esses objetivos específicos, esperamos que nossa empresa se destaque como uma plataforma completa e envolvente que realmente ajude as empresas a navegar no mundo complexo do marketing digital e a alcançar o sucesso em suas campanhas online.

JUSTIFICATIVA

A decisão de desenvolver a nossa empresa não foi tomada por acaso. Estamos em uma época em que avanços tecnológicos estão em crescimento, ao mesmo tempo em que empresários enfrentam desafios crescentes no campo do marketing digital. A concorrência online, a sobrecarga de informações e as mudanças constantes nas plataformas digitais são desafios que envolvem inúmeras empresas em todo o mundo.

Nossa ideia principal foi perceber e entender como as empresas lidam com as informações disponíveis sobre marketing digital e como realmente usam as suas estratégias. Mesmo com muita informação à disposição, muitas empresas ainda ficam meio perdidas no mundo digital. A gente viu que o que faltava não era só dar informação, mas ajudar, dar ânimo e seguir junto com as empresas no caminho do sucesso no marketing digital.

PÚBLICO ALVO

Público-Alvo: Nossa empresa tem como principal objetivo contribuir para o sucesso das empresas no mundo online. Queremos que qualquer negócio, não importa o tamanho ou o quanto você já saiba sobre marketing digital, possa tirar proveito de estratégias eficazes. Em um mundo cheio de informações, nossa missão é oferecer um guia prático e flexível que atenda a empreendedores novos, empresários ocupados e gestores experientes.

Para os iniciantes, que estão começando a se aventurar no marketing digital, nossa empresa pretende ser uma ferramenta amigável e motivada, ajudando a definir metas alcançadas e a criar estratégias adequadas à sua realidade. Para aqueles que já têm experiência e estão familiarizados com a publicidade online ou conduzem campanhas nas redes sociais, a plataforma oferece recursos avançados de análise, insights e desafios para melhorar ainda mais os resultados.

Afinal, a busca pelo sucesso no ambiente digital é uma necessidade universal que não conhece limites. Resumidamente, nossa empresa é mais do que uma plataforma simples, é uma ferramenta inclusiva que registra a singularidade de cada empresa, destacando que estratégias de marketing digital são acessíveis a todos, independentemente do estágio em que se encontram.

CONCEPÇÃO (DESIGN THINKING)



PUC Minas

TRABALHO INTERDISCIPLINAR: APLICAÇÕES WEB

Instituto de Ciências Exatas e Informática (ICEI)

Descrição do Problema

O nosso grupo busca melhorar ou implementar o marketing para pequenas empresas que buscam alcançar o público para fazer suas vendas

Fale da dor que o grupo busca resolver, as pessoas que sofrem dessa dor e um pouco do contexto em que o problema acontece.

Membros da Equipe

- Samuel Ramos Yamada
- Lucas Rocha Godoy
- André Vieira Penchel

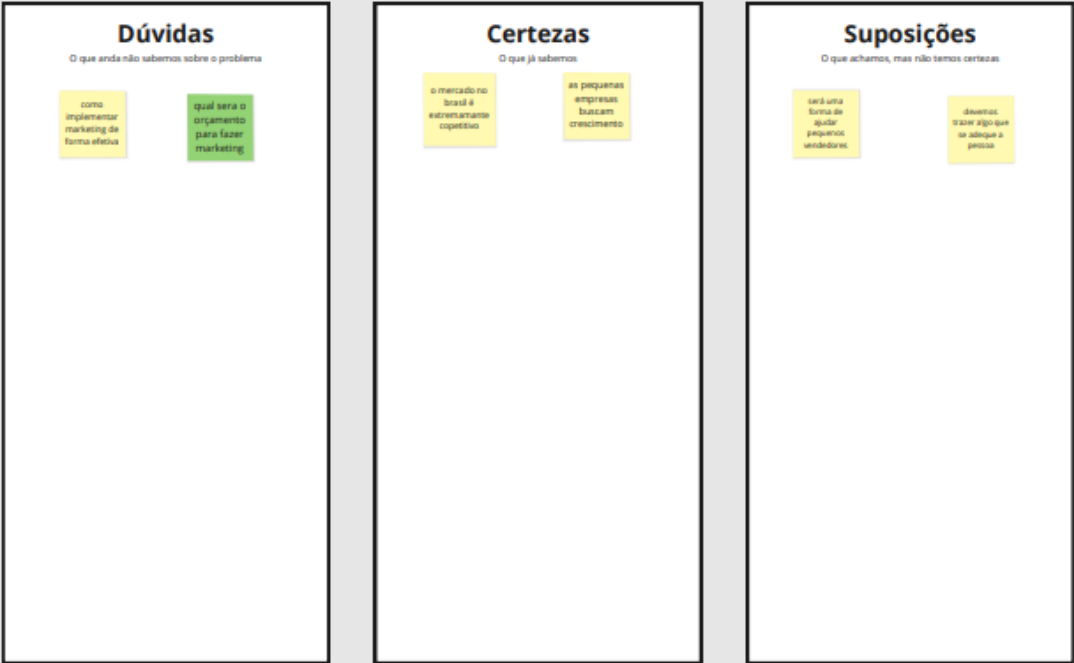
Liste todos os integrantes da equipe.

Documento criado pelo grupo de professores da disciplina de Trabalho Interdisciplinar: Aplicações Web dos cursos de Sistemas de Informação, Engenharia de Software e Ciência da Computação do Instituto de Ciências Exatas e Informática (ICEI) da PUC Minas com o objetivo de orientar o processo de concepção de projetos baseado nas técnicas de Design Thinking. Versão 1.0 (setembro-2021). Diversos artefatos desse processo se baseiam no material cedido pela [Design Thinkers Group](https://www.designthinkersgroup.com/).

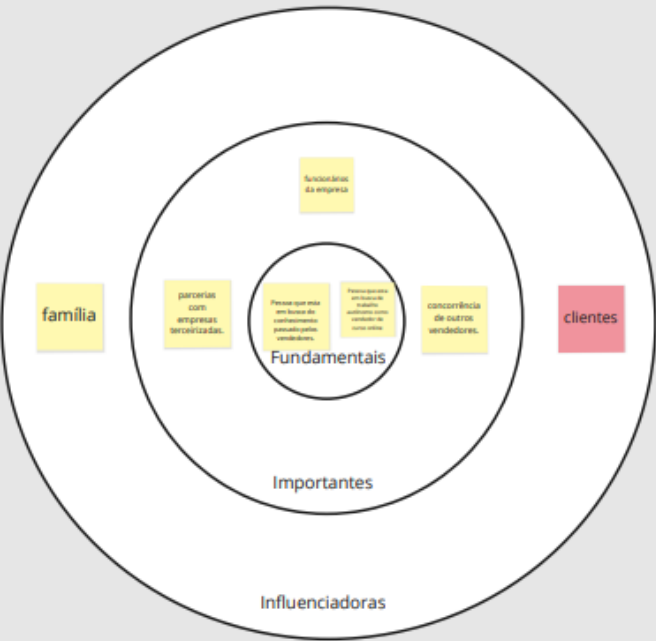
Este trabalho é licenciado sob a licença Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. Uma cópia da licença pode ser vista em <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>



Matriz de Alinhamento CSD



Mapa de Stakeholders



Pessoas Fundamentais
Principais envolvidos no problema e representam os potenciais usuários de uma possível solução.
Ex do Uber: motoristas e passageiros

Pessoas Importantes
Pessoas que ajudam ou dificultam o desenvolvimento e uso da solução e que devem ser consideradas
Ex do Uber: taxistas, gov. locais, loja AppStore

Pessoas Influenciadoras
Pessoas ou entidades que devem ser consultadas para avaliar aspectos relevantes no ciclo de vida da solução.
Ex do Uber: Reguladores setor de transporte, opinião pública

Entrevista Qualitativa

Pergunta voce sabe o que é marketing digital ?

Resposta					
sim	sim	sim	sim	sim	sim

Pergunta você está satisfeita com sua margem de lucro ?

Resposta					
nao	mais ou menos	sim	nao	nao	nao

Pergunta como vc acha que o marketing digital pode afetar na sua empresa ?

Resposta					
divulgação e atratividade mais alta, chamando mais consumidores	alcançar mais clientes	vender mais meus cursos mostrando de maneira atrativa	aumento de visibilidade	pode ajudar no engajamento do meu publico alvo	vai impulsionar o crescimento financeiro

Pergunta caso fosse criado uma estratégia de marketing digital eficaz vc utilizaria ?

Resposta					
sim	depende	sim	depende	sim	sim

Pergunta vc acha que marketing digital é caro ?

Resposta					
sim	nao	nao	sim	depende	nao

Pergunta Qual tipo de negócio/ curso pretende botar em prática?

Resposta					
curso online	curso de bem-estar	curso de marketing digital	curso de desenvolvimento profissional	curso de arte e criatividade	curso para concursos e vestibulares

Highlights de Pesquisa

Nome Data Local

O que os participantes falaram ou fizeram que surpreendeu, ou falas mais significativas.

"Vamos estar atentos às mudanças no mercado e ser flexíveis o suficiente para ajustar nossas estratégias quando necessário."

"Nosso objetivo é proporcionar uma experiência excepcional ao cliente em todas as interações, online e offline."

Aspectos que importaram mais para os participantes

Em um todo, os participantes se importaram mais em ter um aumento no engajamento, para atrair mais clientes.

Engajamento: Quando uma postagem nas redes sociais, vídeo ou conteúdo se torna viral e gera um engajamento excepcional.

Principais temas ou aprendizados que surgiram desta entrevista

Compreender o público-alvo é fundamental. Desenvolver personas detalhadas ajuda a direcionar suas estratégias de marketing de forma mais eficaz.

Compreender as várias plataformas de mídias sociais e como usá-las para se conectar com o público é crucial.

Novos tópicos ou questões para explorar no futuro

Uma surpresa interessante sobre marketing digital é como a inteligência artificial e o aprendizado de máquina estão sendo aplicados para personalizar experiências de usuário de forma altamente sofisticada. Essas aplicações avançadas de IA estão mudando a paisagem do marketing digital, tornando as estratégias mais eficazes e personalizadas do que nunca. À medida que a tecnologia continua a evoluir, podemos esperar ainda mais surpresas e inovações no campo do marketing digital.

Persona / Mapa de Empatia

PERSONA



NOME **JOANA**

IDADE **28 ANOS**

HOBBY **Cuidar de si mesma**

TRABALHO **Dona de uma clínica de estética feminina**

PERSONALIDADE

Cuidadosa, desconfiada, muito sociável e prestativa.

SONHOS

Aposentar-se ganhando bem
Não depender de negócios locais para sobreviver

OBJETOS E LUGARES

Quais objetos físicos e digitais essa pessoa usa? Quando, onde e como ela os usa?

Passa horas no celular durante o dia
Segue diversas pessoas relacionadas ao nicho estética/digital
Usa de diversos aparelhos do salão de beleza



OBJETIVOS CHAVE

Quais são os objetivos chave da pessoa durante a utilização do serviço?
Por que eles precisam deste serviço?

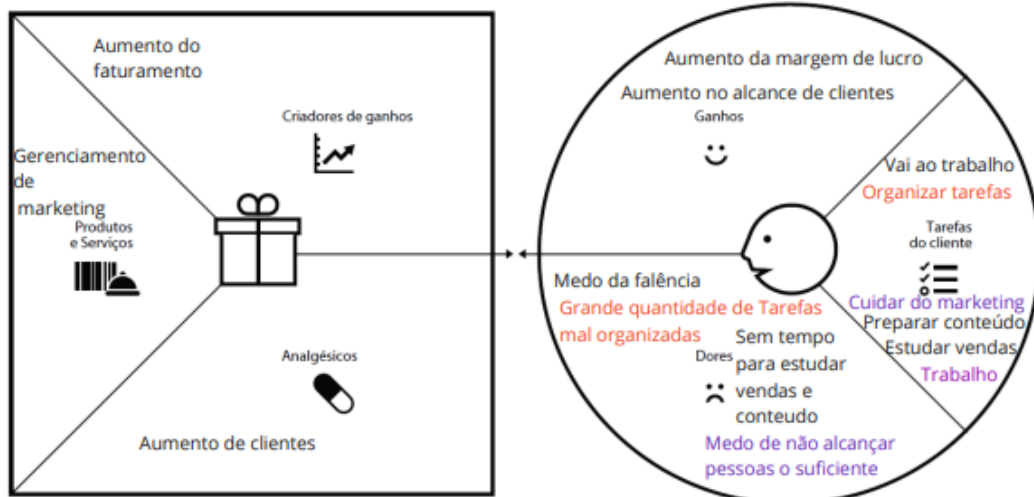
Essa pessoa precisa do serviço do serviço para manter o seu marketing atualizado e mais eficiente.
Além disso ela precisa economizar tempo para outras tarefas, tempo este que ela gasta mantendo seu marketing

É necessário inserir o cliente no processo, de forma a customizar o marketing, tornando o mais assertivo. Comunicação e acompanhamento individual. Sendo claro e cuidados do início até o fim.

COMO DEVEMOS TRATÁ-LA

Como devemos tratá-la para que ela se sinta bem?
Quais os tipos de comportamento que deixam essa pessoa feliz?

PROPOSTA DE VALOR



Persona / Mapa de Empatia

PERSONA



NOME GUILHERME

IDADE 29 ANOS

HOBBY Ouvir podcasts sobre odontologia

TRABALHO Dentista

PERSONALIDADE

Estudioso, dedicado, preza pela saúde e também pelo bem estar financeiro.

SONHOS

Não depender de um negócio fixo para sobreviver
Conhecer diversos países ao redor do globo.

OBJETOS E LUGARES

Quais objetos físicos e digitais essa pessoa usa? Quando, onde e como ela os usa?

Utiliza muitos objetos cirúrgicos como broca, bisturi, autoclave... E também utiliza o seu telefone e computador em quase 100% do seu tempo livre para aprender mais



OBJETIVOS CHAVE

Quais são os objetivos chave da pessoa durante a utilização do serviço? Por que eles precisam deste serviço?

Essa persona precisa do serviço para manter o seu marketing atualizado e mais eficiente.

Além disso, o Guilherme já é muito ocupado com seus estudos técnicos sobre a odontologia, tendo como sua maior dor a falta de tempo.

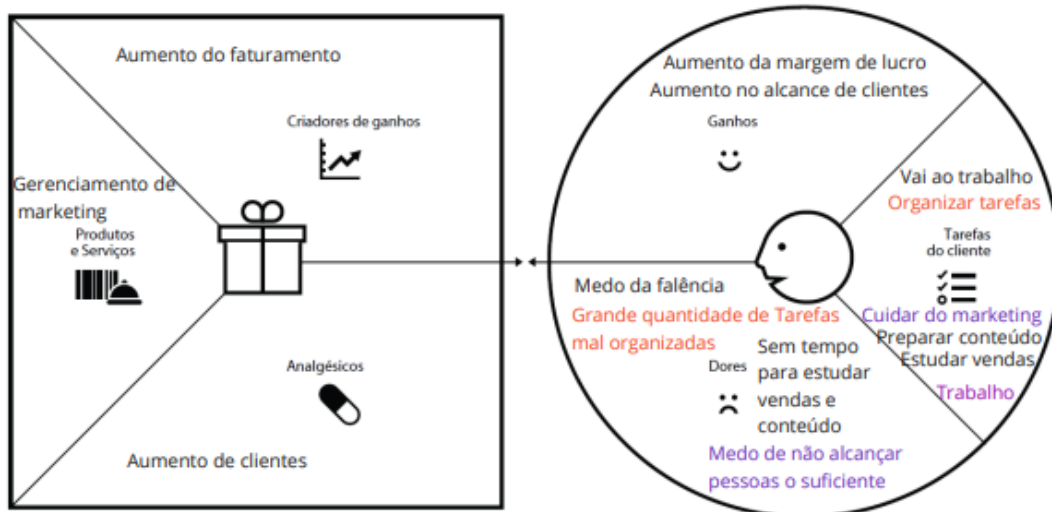
É necessário inserir o cliente no processo, de forma a customizar o marketing, tornando o mais assertivo. Comunicação e acompanhamento individual. Sendo claro e cuidadoso do início até o fim.

COMO DEVEMOS TRATÁ-LA

Como devemos tratá-la para que ela se sinta bem?

Quais os tipos de comportamento que deixam essa pessoa feliz?

PROPOSTA DE VALOR



Brainstorming / Brainwriting

Samuel	Lucas	Andre	Participant 4	Participant 5	Participant 6
divulgação da marca em diversos tipos de plataformas digitais	conteudo para anuncio bem chamativo e de alta qualidade	ninchos digitais de acordo com o gosto de cada um			
programas de fidelidade para atrair clientes que desejam ficar por bastante tempo	divulgação do conteudo diferente, direcionado para cada idade	Construção de páginas web			
parcerias renomadas	entretier clientes por meio de atualizações, comunicação e acompanhamento individual para cada um	Auxílio com produção de conteúdos			

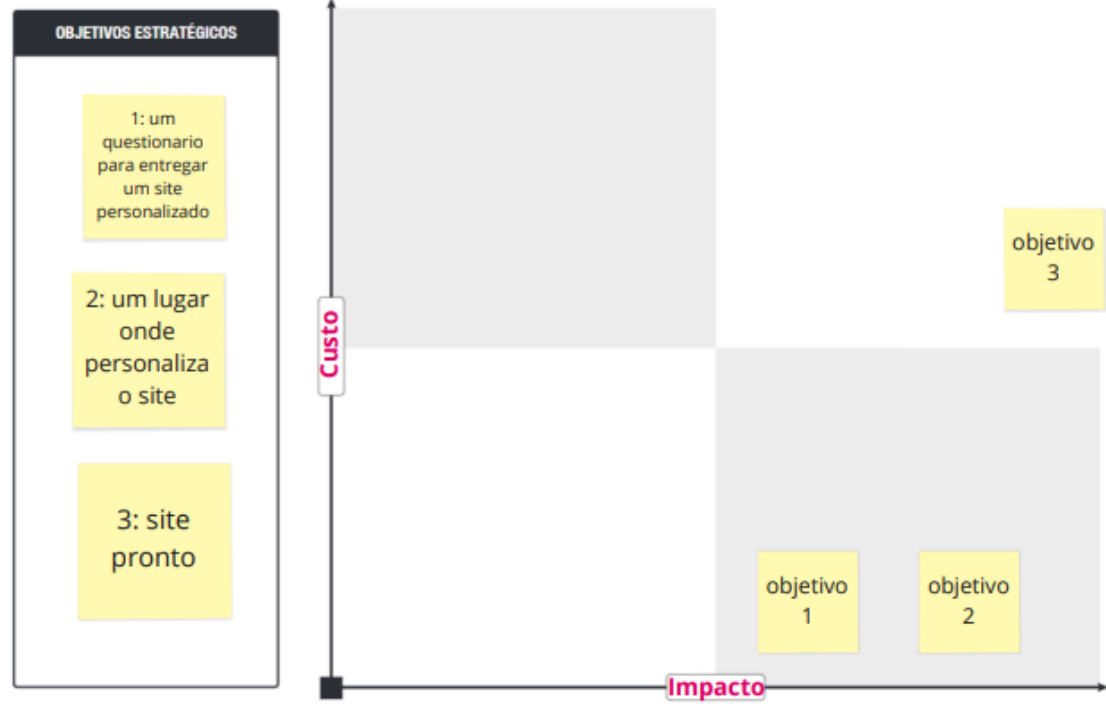
MURAL DE POSSIBILIDADES



<p>IDEIA 1</p> <p>ideia 1= criar um site para ampliar as vendas</p>	<p>desenvolver um site que aumente as vendas com a utilização do site</p>	<p>IDEIA 2</p> <p>ideia 2= criar opcao de personalizacao do site</p>	<p>dar a liberdade do vendedor personalizar o site</p>
<p>IDEIA 3</p> <p>ideia 3= criar um site voltado ao que ao que cliente quer e o vendedor</p>	<p>fazer um site voltado ao tipo de negocio que o vendedor quer</p>	<p>IDEIA 4</p> <p>ideia 4= deixar o site agradavel para o cliente</p>	<p>fazer o cliente se sentir confortavel ao usar o site</p>
<p>IDEIA 5</p> <p>ideia 5= fazer um site integrado como dominio do cliente</p>	<p>é interessante para o cliente nn ter trabalho ao colocar o seu site no ar</p>	<p>IDEIA 6</p> <p>ideia 6 = deixar o site simples e funcional</p>	<p>fazer o site facil para o cliente entender e usar , de forma que funcione</p>

Priorização de Ideias

MAPA DE PRIORIZAÇÃO



ESPECIFICAÇÕES DO PROJETO

Requisitos Funcionais (RF):

Cadastro de Usuário: Os usuários devem poder se registrar na plataforma, fornecendo informações básicas, como nome, endereço de e-mail e senha.

Criação de Páginas de Destino: Os usuários devem poder criar páginas de destino personalizadas, selecionando modelos, inserindo conteúdo e configurando elementos de design.

Criação de Páginas Informativas: A plataforma deve permitir aos usuários criar páginas informativas com facilidade, adicionando texto, imagens e outros elementos necessários.

Criação de Páginas de Captura de Leads: Os usuários devem ter a capacidade de criar páginas específicas para a captura de leads, incluindo formulários personalizados.

Personalização Avançada: Os usuários devem poder personalizar aspectos avançados das páginas, como CSS personalizado, scripts e integrações de terceiros.

Integração de Ferramentas de Marketing: A plataforma deve oferecer integração com ferramentas de automação de marketing, como e-mail marketing e análise de dados.

Gestão de Leads: Os usuários devem ter acesso a uma ferramenta para gerenciar os leads capturados por meio das páginas de captura.

Feedback e Suporte: Deve haver um sistema de feedback e suporte para os usuários relatarem problemas, solicitar assistência e sugerir melhorias.

Requisitos Não Funcionais (RNF):

Usabilidade: A plataforma deve ser intuitiva e de fácil utilização, mesmo para usuários sem experiência técnica em design ou desenvolvimento web.

Desempenho: As páginas geradas devem ser carregadas rapidamente e funcionar de maneira eficiente, mesmo em conexões de internet mais lentas.

Confiabilidade: A plataforma deve ser altamente confiável, minimizando períodos de inatividade e garantindo que as páginas estejam sempre acessíveis.

Segurança: Deve ser implementada segurança robusta para proteger os dados dos usuários, incluindo informações de login e dados dos leads capturados.

Compatibilidade com Dispositivos: A plataforma deve ser compatível com uma variedade de dispositivos, incluindo desktops, tablets e smartphones, bem como diversos navegadores web.

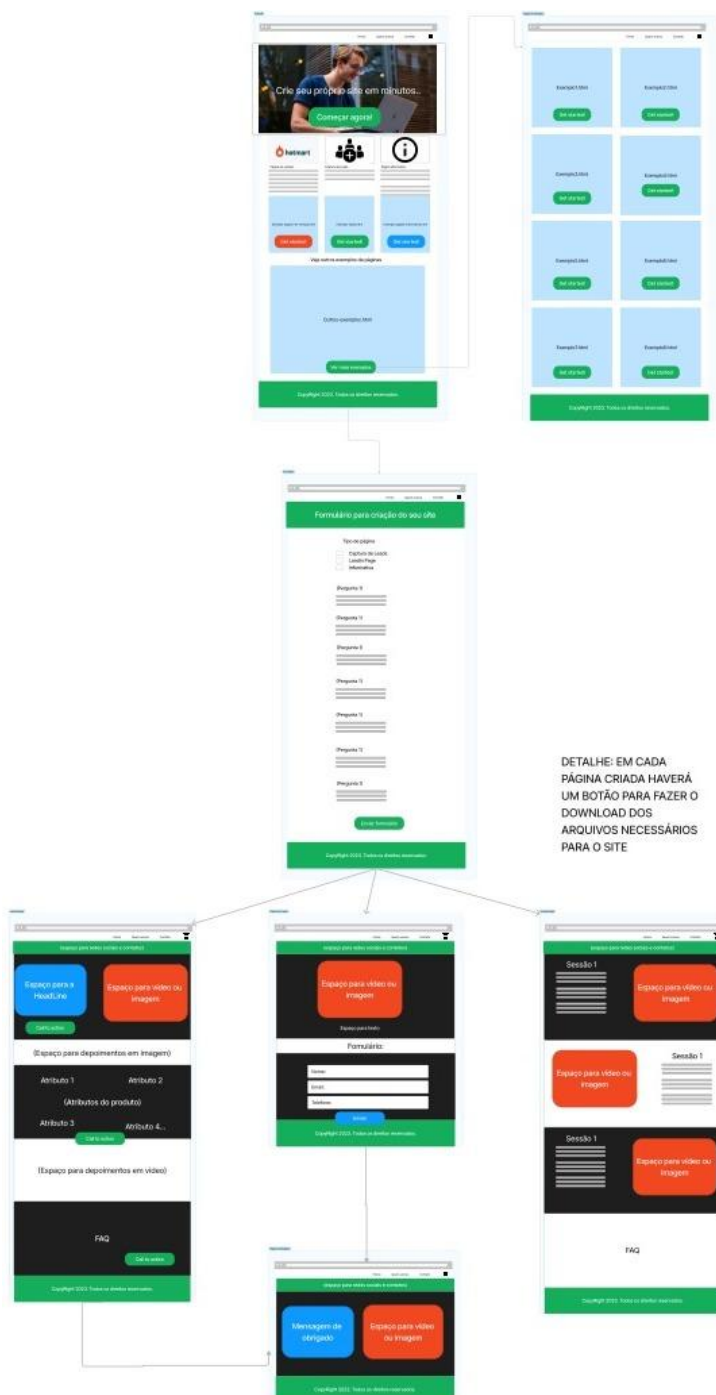
Escalabilidade: A plataforma deve ser escalável para acomodar um aumento no número de usuários e páginas criadas.

Suporte a Múltiplos Idiomas: Deve haver suporte a múltiplos idiomas para atender a uma base de usuários global.

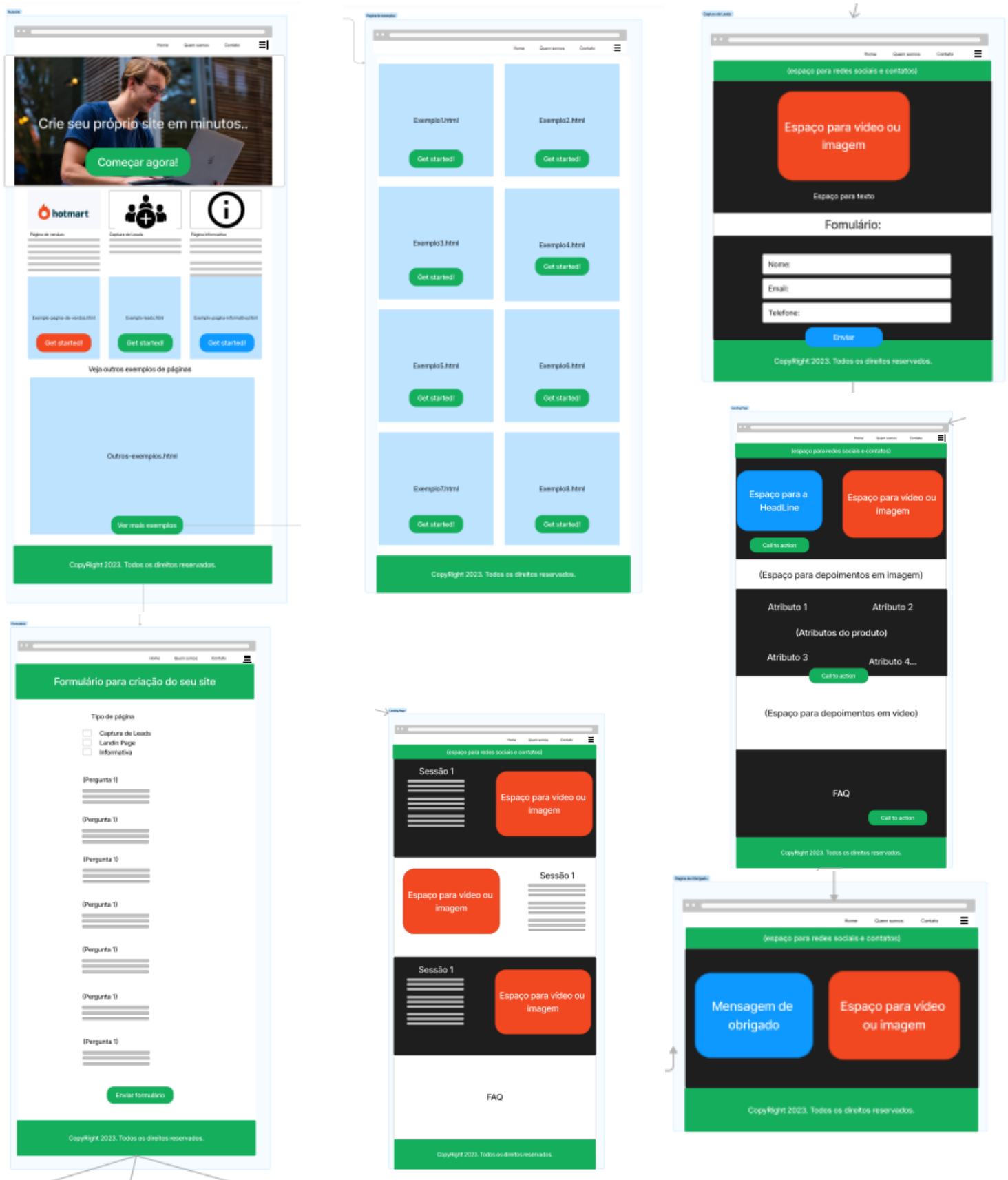
Manutenção e Atualização: Deve ser estabelecido um processo eficiente de manutenção e atualização para garantir que a plataforma permaneça relevante e segura ao longo do tempo.

PROJETO DE INTERFACE

Artefatos relacionados com a interface e a interação do usuário na proposta de solução.
User/Screen Flow:



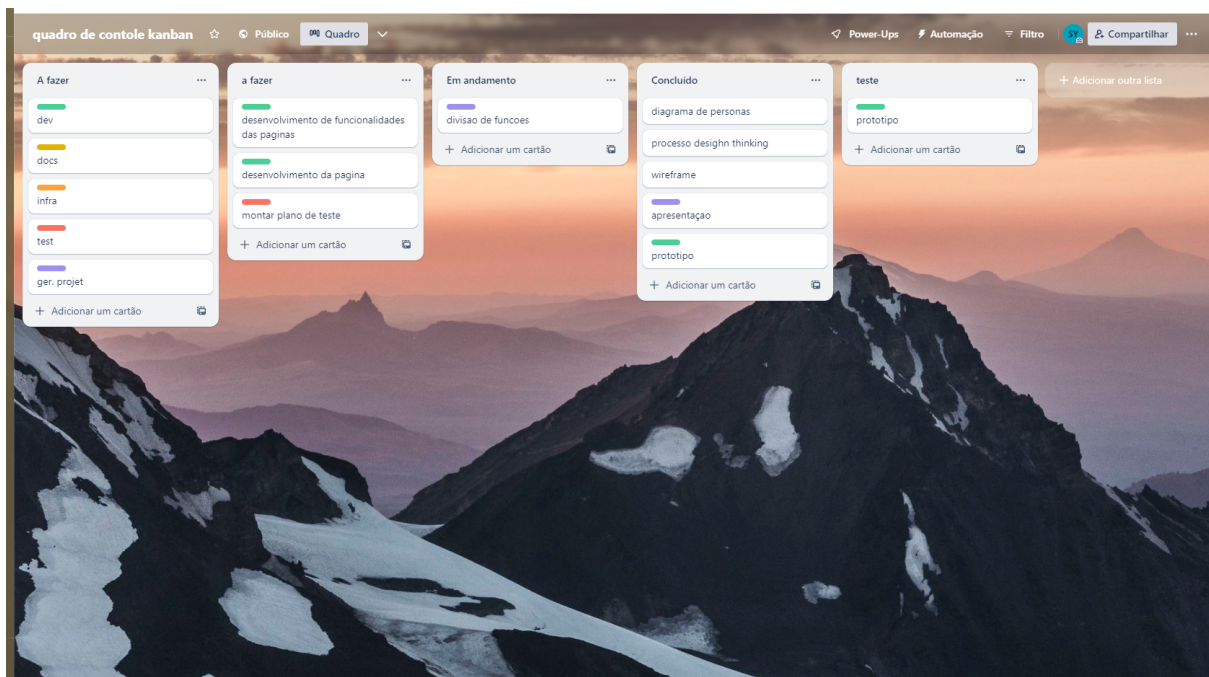
Wireframes:



GESTÃO DO PROJETO

<https://trello.com/b/ISKtHurn/quadro-de-controle-kanban>

<https://github.com/ICEI-PUC-Minas-PMGCC-TI/ti-1-pmg-cc-t-20232-paginas-para-pequenas-empresas/tree/main/docs#documentação-do-projeto-tidocs>



Processo de Trabalho baseado em Metodologias Ágeis: Para a gestão do projeto, optamos por adotar a metodologia ágil do Kanban. Essa abordagem permitiu uma visualização clara das tarefas em andamento, bem como a flexibilidade necessária para ajustar prioridades à medida que o projeto avançava. Além disso, mantivemos uma comunicação ativa e eficaz por meio de um grupo no WhatsApp.

Divisão de Papéis e Tarefas:

No decorrer do projeto, definimos papéis e responsabilidades específicas para garantir uma distribuição eficiente das tarefas. André foi responsável pelo design, Samuel pelo conteúdo e redação, e Lucas encarregou-se da organização e formatação.

Ferramentas Empregadas:

Utilizamos ferramentas online para executar tarefas e colaborar de forma eficaz. O Figma e o Miro foram escolhidos para apoiar o desenvolvimento do design e a criação de protótipos. O WhatsApp e a plataforma Trevo foram essenciais para

manter o acompanhamento do progresso do projeto e facilitar a comunicação entre os membros da equipe.

Gestão de Configuração do Projeto via GitHub:

Embora ainda não tenhamos iniciado a fase de codificação, utilizamos o GitHub para organizar e apresentar a Sprint 1 de maneira eficiente. A rastreabilidade de mudanças será implementada posteriormente quando adentrarmos na fase de desenvolvimento.

Processo de Design Thinking:

A incorporação do processo de Design Thinking foi fundamental para entender as necessidades dos usuários e definir requisitos precisos. Realizamos diversas reuniões, inclusive com o envolvimento de professores, para identificar problemas e conceber soluções. A comunicação desempenhou um papel crucial nessa etapa do projeto.

Implementação do Framework Scrum:

Embora tenhamos mencionado a adoção da metodologia Kanban, reconhecemos que o Framework Scrum não foi amplamente utilizado no projeto. Focamos principalmente em nosso fluxo de trabalho Kanban para gerenciar tarefas e fluxos de trabalho.

Ferramentas para Acompanhamento e Status:

Além das ferramentas mencionadas anteriormente, como o GitHub, não utilizamos outras ferramentas específicas para acompanhamento de status, uma vez que nosso foco estava na fase de concepção e planejamento do projeto.

SOLUÇÃO

Nossa solução de criação automatizada de páginas da web para marketing digital oferece um conjunto abrangente de funcionalidades projetadas para atender às necessidades específicas dos usuários e das empresas. Estas são as principais funcionalidades da nossa plataforma:

Criação Intuitiva de Páginas: Com nossa solução, os usuários podem criar páginas da web de forma intuitiva e sem a necessidade de conhecimento técnico avançado. Um editor amigável permite a seleção de modelos, inserção de conteúdo e personalização de design com facilidade.

Páginas de Destino Personalizadas: Os usuários podem criar páginas de destino personalizadas para campanhas de marketing, otimizando a conversão de visitantes em clientes. Elementos como formulários de contato, botões de chamada para ação e elementos visuais podem ser personalizados.

Páginas Informativas e de Captura de Leads: Além das páginas de destino, nossa solução permite a criação de páginas informativas para apresentar produtos, serviços e informações relevantes. Também é possível criar páginas de captura de leads com formulários personalizados para coletar informações de clientes em potencial.

Personalização Avançada: Para atender às demandas únicas de cada usuário, oferecemos personalização avançada. Os usuários podem adicionar CSS personalizado, scripts e integrações de terceiros para uma experiência totalmente adaptada.

Integração de Ferramentas de Marketing: Nossa plataforma se integra a ferramentas de automação de marketing, simplificando o processo de acompanhamento e análise de campanhas. Isso inclui integração com sistemas de e-mail marketing, análise de dados e muito mais.

Gestão de Leads: A solução inclui uma ferramenta de gestão de leads para acompanhar e gerenciar as informações coletadas por meio das páginas de captura. Isso ajuda as empresas a nutrir e converter leads em clientes.

Feedback e Suporte: Para garantir a satisfação dos usuários, disponibilizamos um sistema de feedback e suporte, permitindo que os usuários relatem problemas, solicitem assistência e sugiram melhorias.

Essas funcionalidades combinadas oferecem uma solução abrangente para simplificar e otimizar a criação de páginas da web para marketing digital. Com a capacidade de personalização, integração e gerenciamento de leads, nossa plataforma atende às necessidades das empresas que buscam sucesso em suas estratégias de marketing digital.

FAQ (Perguntas Frequentes)

1. Como nossa plataforma funciona?

- Nossa plataforma utiliza um processo intuitivo de criação de páginas da web. Os usuários podem escolher modelos, personalizar o design e o conteúdo de acordo com suas necessidades.

2. Quais tipos de páginas posso criar?

- Você pode criar páginas de destino personalizadas, páginas informativas para apresentar produtos ou serviços e páginas de captura de leads para coletar informações de clientes em potencial.

3. Preciso de conhecimento técnico para usar a plataforma?

- Não é necessário conhecimento técnico avançado. Nossa plataforma foi projetada para ser fácil de usar, mesmo para iniciantes, e oferece personalização avançada para usuários experientes.

4. Quais ferramentas de marketing posso integrar?

- Nossa plataforma oferece integração com ferramentas de automação de marketing, como sistemas de e-mail marketing e análise de dados, para otimizar suas estratégias de marketing digital.

5. Como faço para gerenciar os leads coletados?

- Oferecemos uma ferramenta de gestão de leads que permite acompanhar, nutrir e converter leads em clientes.

6. Qual é a política de suporte da plataforma?

- Para assistência e suporte técnico, os usuários podem utilizar nosso sistema de feedback e suporte, onde nossa equipe estará pronta para ajudar.

Referências Bibliográficas

Aqui estão algumas referências bibliográficas relevantes que foram consultadas durante a pesquisa e o desenvolvimento deste projeto:

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley.

Cagan, M. (2018). *Inspired: How To Create Products Customers Love*. Wiley.

Reis, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Business.

Pressman, R. S. (2014). *Software Engineering: A Practitioner's Approach*. McGraw-Hill Education.

Ambler, S. W. (2017). *Introduction to Agile Modeling*. Agile Modeling.

