

RELATÓRIO – *INCEPTION*

# Visão do produto

## AutoBliss

### Conteúdos

<b>Visão do produto</b>	<b>1</b>
<b>1 Introdução</b>	<b>1</b>
1.1 Sumário executivo	1
1.2 Controlo de versões	2
<b>2 Contexto do negócio e novas oportunidades</b>	<b>2</b>
2.1 Caracterização da organização e área de atuação	2
2.2 Contexto do mercado que originou a mudança/oportunidade	2
2.3 Transformação digital e novas formas de geração de valor	3
2.4 Objetivos da organização com a introdução do novo sistema	3
<b>3 Definição do produto</b>	<b>3</b>
3.1 O conceito do produto	4
3.2 Principais capacidades/funcionalidades	4
3.3 Perfis dos stakeholders	4
3.4 Ambiente de utilização	5
3.5 Limites e exclusões	5
<b>4 Referências e recursos suplementares</b>	<b>5</b>

## 1 Introdução

### 1.1 Sumário executivo

Este relatório apresenta os resultados da fase de *Inception*, adaptada do método OpenUP, em que se caracteriza o conceito do produto a desenvolver.

O nosso caso de estudo, o desenvolvimento do novo sistema de informação, **AutoBliss**, esta a ser promovido pela própria AutoBliss, pensado como ferramenta para várias empresas que pretendam colocar à venda os seus produtos (peças de automóvel usadas).

Qualquer empresa que pretenda usufruir do serviço implementado, visa agora, com o novo sistema, uma nova forma para vender os seus produtos e contactar com o cliente, sem restrições relativas à hora de funcionamento e permitindo que o utilizador possa escolher de uma maior oferta.

Para isso, a organização identificou necessidade de desenvolver um novo sistema de informação, com capacidades adequadas ao novo posicionamento do negócio, incluindo:

- A criação de um sistema *user-friendly* para que o cliente possa efetuar a pesquisa, compra e pagamento de peças de automóvel usadas, a qualquer hora em qualquer lugar;
- Oferecer a possibilidade às empresas locais (ex.: oficinas de média dimensão) de expandir o seu negócio para plataformas digitais.

## 1.2 Controlo de versões

Quando?	Responsável	Alterações significativas
2-11-2020	João Gameiro	Versão inicial, definição do ponto de partida para o desenvolvimento do projeto.
7-11-2020	João Gameiro	Aprofundamento do conteúdo do relatório.
8-11-2020	João Oliveira	Desenvolvimento mais aprofundado dos conteúdos.
13-11-2020	João Martins	Pequenas correções e verificação do conteúdo.
15-11-2020	João Gameiro	Preparação final para entrega da iteração 1.

## 2 Contexto do negócio e novas oportunidades

### 2.1 Caracterização da organização e área de atuação

O cliente alvo da **AutoBliss** são todas as empresas que atuam na área da manutenção automóvel que pretendam expandir o seu negócio para o mundo online. O sistema é também adequado para qualquer organização que já tenha os seus serviços disponíveis digitalmente e que pretenda ampliar o seu negócio para mais do que uma plataforma com o objetivo de aumentar a sua visibilidade.

Estas entidades, ao utilizar a **AutoBliss** aumentam a sua proximidade com o cliente que tipicamente é representado por qualquer pessoa que pretenda adquirir peças para o seu carro, ou até mesmo marcar reparações em instalações associadas à **AutoBliss**.

### 2.2 Contexto do mercado que originou a mudança/oportunidade

Atualmente as plataformas digitais marcam a sua posição no mundo e tornam-se serviços eficientes e indispensáveis para a humanidade. De entre muitas das ofertas do mundo digital que existem, um sistema para compra de peças usadas é naturalmente algo que beneficiaria tanto o cliente, como o vendedor e outros intermediários envolvidos.

A venda de peças automóveis é um serviço que já se encontra disponível em diversas plataformas digitais, no entanto muitos desses sistemas não apresentam interfaces intuitivas para o utilizador. Ao mesmo tempo essas plataformas não oferecem visibilidade às pequenas oficinas ou sucateiras locais. Surge assim a necessidade de implementar um sistema que permita a estes pequenos estabelecimentos apresentarem os seus produtos e oferecerem os seus serviços.

A oportunidade também apresenta um ponto forte que é o facto de permitir a redução da pegada ecológica ao permitir que os clientes possam fazer as suas encomendas e pagamentos a partir de sua casa sem ser necessário efetuar deslocações desnecessárias que se revelam prejudiciais para o ambiente. Outro dos pontos fortes desta transformação digital tem relação com a facilidade de pequenas empresas terem os seus produtos à venda numa plataforma bastante acessível ao cliente sem que o empresário tenha que se preocupar com a divulgação do seu produto ou o

desenvolvimento tecnológico por meus próprios, usando assim esta plataforma torna-se cómodo e bastante mais acessível a todos os pequenos empresários.

## 2.3 Transformação digital e novas formas de geração de valor

A geração de valor manifesta-se de diversas formas para diversas entidades de forma diferente.

Do ponto de vista das pequenas empresas (sucateiras, oficinas, ...) que muitas vezes têm dificuldade em obter visibilidade, a plataforma pode ser uma solução devido ao facto de permitir às mesmas que vendam os seus produtos e disponibilizem os seus serviços a um público bastante mais abrangente.

Do ponto de vista do cliente também se apresenta como uma oportunidade viável, pois a procura de peças para os automóveis pode revelar-se uma verdadeira dor de cabeça devido à dificuldade em encontrar modelos compatíveis a preços acessíveis que muitas vezes até foram descontinuados. A procura destes artigos numa plataforma segura e *user-friendly* que tem grande oferta é certamente algo apelativo a qualquer cliente que enfrente o problema descrito.

A oportunidade a implementar torna-se mais apelativa que a lojas físicas pois permite que todo o processo de compra e venda seja agilizado e simplificado. Torna-se mais apelativa que os seus competidores digitais pois apresenta uma interface intuitiva e simples de utilizar pelo cliente.

## 2.4 Objetivos da organização com a introdução do novo sistema

Problema/limitação	Objetivo
Pouca oferta em termos de plataformas digitais para compra de peças usadas que sejam <i>user-friendly</i> .	Criar um sistema digital, que seja <i>user-friendly</i> onde seja permitido ao utilizador comprar as peças que necessita para o seu veículo.
Empresas de média dimensão possuem pouca visibilidade.	Permitir que essas empresas possam expandir o seu negócio ganhando assim mais visibilidade no mercado.
Encomendas danificadas que podem levar a mau funcionamento de carros	Permitir ter uma rede de entregas que seja completamente segura e todas as entregas sejam bem-sucedidas e rápidas.
Clientes que têm problemas no carro, mas não os sabem resolver.	O sistema de marcações permite ao cliente entrar em contacto com uma oficina para esclarecer o problema ou até mesmo marcar uma reparação.

## 3 Definição do produto

### 3.1 O conceito do produto

<b>Para o/a:</b>	Clientes que pretendem comprar peças específicas para os seus automóveis.  Empresas da área de venda de produtos automóveis que pretendem expandir o seu negócio para o mundo digital.
<b>Que apresenta:</b>	Ponto de vista do cliente: <ul style="list-style-type: none"> <li>Pode efetuar a compra, pesquisa de peças automóveis e o seu respetivo pagamento no conforto do seu lar;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pode pesquisar por uma maior oferta e comprar assim mais facilmente o produto pretendido sem necessitar de se deslocar.</li> <li>• Marcar reparações em diversas oficinas.</li> </ul> <p>Ponto de vista das empresas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expandir o seu negócio para as plataformas digitais e obter maior visibilidade;</li> <li>• Providenciar os seus serviços ao cliente (ex.: marcação de reparações).</li> </ul>
<b>O produto:</b>	<p>O produto proposto é uma plataforma digital, na qual várias entidades parceiras possam colocar os seus produtos à venda, para que posteriormente possam ser comprados por utilizadores.</p> <p>As empresas que usufruem desta plataforma podem também oferecer o seu serviço especializado ao consumidor através de mecanismos que permitem a marcação de arranjo do carro, ou verificação das peças ou até mesmo pintura do mesmo.</p>
<b>Que:</b>	O sistema permite aos utilizadores comprarem peças de carros usadas no conforto da sua casa, sem ser necessário realizar longas deslocações para o fazer.
<b>Ao contrário de:</b>	<p>Ao oferecer uma maior facilidade de acesso ao cliente e fornecendo interfaces user-friendly, torna-se mais apelativa que lojas físicas de venda de peças automóveis.</p> <p>Oferecendo também a possibilidade da marcação de reparação de peças ou pinturas dos carros torna-se mais apelativa que outras lojas online de compra e venda de automóvel que não possuem este tipo de serviços.</p>
<b>O nosso produto:</b>	Com o nosso produto o cliente pode comprar peças (quer muitas vezes foram descontinuadas ou são bastante difíceis de encontrar) para o seu automóvel de acordo com as especificações pretendidas. Pode também configurar alertas para ser notificado assim que uma peça esteja disponível e visualizar o estado da sua encomenda.

## 3.2 Principais capacidades/funcionalidades

A aplicação fornece ao utilizar uma oferta de produtos (peças automóveis) dos mais diversos vendedores. O cliente pode pesquisar pelo produto que pretende comprar e encomendá-lo. Caso não se encontre disponível pode configurar um alerta para ser notificado assim que o artigo se encontre disponível.

Durante o processo de espera pela entrega, pode verificar na aplicação a qualquer momento o estado da sua encomenda.

É permitido ao cliente criar uma conta utilizador, visualizar páginas de empresas e subscrever as empresas para receber notificações de novos produtos das mesmas. Pode também visualizar histórico de pesquisas e de compras e efetuar todos os pagamentos online de maneira segura.

Se pretender, através da plataforma, o utilizador pode também efetuar uma marcação para uma reparação ou apenas uma verificação do estado de funcionamento do veículo.

### 3.3 Perfis dos stakeholders

Stakeholder	Responsabilidades	Valor/benefício obtido com o sistema
Lojas de venda de peças automóveis usadas (sucateiras, oficinas, ...)	Venda de peças automóveis usadas.	Aumento de visibilidade e maior promoção dos seus itens.
Organizações Ambientais	Sensibilizar a sociedade para a adoção de comportamentos mais sustentáveis.	Pelo facto de o cliente poder efetuar a pesquisa, encomenda e pagamento através de sua casa, evita deslocações desnecessárias. Promoção de uma política de reutilização.
Clientes que pretendem comprar peças usadas	Comprar a peça mais indicada para o seu veículo.	Pode fazê-lo através de sua casa, podendo escolher o produto de uma maior oferta e efetuar o pagamento seguramente.

### 3.4 Ambiente de utilização

O principal modo de utilização da **AutoBliss** é através de uma aplicação web responsável por recolher os dados relativos a possíveis encomendas de produtos, preferências do cliente, alertas configurados, e outras informações para que seja feita a correta gestão do pedido do utilizador. Esta mesma aplicação é responsável por fornecer ao cliente informação que ele necessita para comprar um artigo ou seguir uma encomenda ou simplesmente pesquisar por um produto/empresa.

Para isto é necessário que exista uma base de dados responsável por guardar toda a informação para o correto funcionamento da aplicação.

Os servidores da aplicação serão inicialmente implementados com recurso a serviços de cloud.

### 3.5 Limites e exclusões

A existência de serviços com algumas parecenças no mercado levanta algumas preocupações legais.

O preço das peças à venda na plataforma é definido pela entidade que coloca a respetiva peça à venda e nunca da responsabilidade da **AutoBliss**.

## 4 Referências e recursos suplementares

Para a elaboração deste relatório e criação deste projeto foram visitados diversos sites de venda de peças automóvel para obtermos uma melhor perspetiva relativa à venda de peças automóveis no mundo digital.

<https://pt.telepecas.com/index.php>: WebSite TelePeças;

<https://www.autopartslogistic.com/index.php>: Website AutoPartsLogistic;

<https://www.autopartslogistic.com>: Website AutoPartsLogistics

<https://7zap.com>: Website 7zap