

Oficina 02 - Requisitos de Software

Equipe: Júlio Mateus, Laura Lobo, Victor Emanuel, Fco Jardel, Layssa Oliveira, Domingos Davy

Parte 1:

O quê?

É um sistema online de venda de passagens rodoviárias da empresa Expresso Guanabara. Permite aos usuários comprar passagens para viagens de ônibus entre cidades e estados do Brasil.

Por quê?

Resolver a alta demanda por passagens de ônibus com o intuito de desafogar as agências físicas.

Onde?

Em todas as regiões onde a empresa atua.

Quando?

Disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana.

Quem?

Empresa Guanabara.

Como?

Por meio da criação da plataforma, seguindo os seguintes passos:

- 1 - O cliente acessa o site ou aplicativo;
- 2 - Escolhe a origem, destino e data da viagem;
- 3 - Seleciona o horário, tipo de ônibus e assento;
- 4 - Realiza o pagamento com cartão de crédito, Pix ou transferência;
- 5 - Recebe o bilhete eletrônico ou QR code para embarque.

Quanto?

CUSTO ESTIMADO	
Desenvolvimento	Implantação
<ul style="list-style-type: none">• Análise de Requisitos e Planejamento: R\$ 15.000,00• Design de UI/UX : R\$ 10.000,00• Desenvolvimento Front-end: R\$ 40.000,00• Desenvolvimento Back-end: R\$ 60.000,00	<ul style="list-style-type: none">• Hospedagem em nuvem: R\$ 5.000,00/mês• Manutenção e Suporte: R\$ 20.000,00• Marketing Digital: R\$ 30.000,00 <p><u>Total Implantação: R\$ 55.000,00</u></p>

<ul style="list-style-type: none"> • Integração com Sistemas de Pagamento (Cartão, PIX, Transferência): R\$ 12.000,00 • Testes e Validação: R\$ 8.000,00 • Documentação e Treinamento: R\$ 5.000,00 <p><u>Total Desenvolvimento: R\$ 150.000,00</u></p>	
--	--

Custo total estimado: R\$ 205.000,00

Parte 2:

O problema de

A compra presencial de passagens de ônibus ainda ser comum entre muitos usuários, o que gera filas, perda de tempo e indisponibilidade de assentos promocionais, além de dificultar o planejamento de viagens com antecedência.

Afeta

- Passageiros que buscam praticidade e economia;
 - Usuários que moram longe dos terminais ou têm pouco tempo;
 - Grupos com necessidades específicas (idosos, PcDs, estudantes);
 - A própria empresa, que perde oportunidades de venda antecipada e fidelização.
-

Cujo impacto é

- Baixa adesão à compra online, aumento de custos operacionais com guichês físicos;
 - Menor alcance de promoções, desperdício de assentos vazios;
 - Insatisfação do cliente, especialmente em períodos de alta demanda.
-

Uma solução seria

Implementar e promover continuamente um sistema digital robusto e intuitivo com:

- Experiência de compra simplificada no site, app e WhatsApp;
 - Informações claras sobre destinos, horários e tipos de ônibus;
 - Descontos para compras antecipadas (como o “Bora Já”);
 - Programa de fidelidade com recompensas para clientes frequentes (ex: “Viva Fidelidade”);
 - Opções de pagamento flexíveis (cartão, Pix, parcelamento);
 - Integração com canais de atendimento ao cliente para suporte rápido.
-

Para

Passageiros que utilizam o transporte rodoviário interestadual e intermunicipal no Brasil, especialmente no Nordeste, Sudeste e Centro-Oeste.

Que

Desejam comprar passagens com praticidade, segurança e preço justo, sem depender de pontos de venda físicos ou enfrentar longas filas.

O (nome do produto)

Sistema de Venda Online da Expresso Guanabara

É do tipo

Plataforma digital de e-commerce para transporte rodoviário (site + aplicativo + canal de atendimento automatizado).

Que

Oferece conveniência total na compra de passagens, com acesso a promoções exclusivas, agilidade no embarque com QR Code e suporte humanizado.

Ao contrário de

Sistemas concorrentes com interfaces confusas, opções de pagamento limitadas ou sem diferenciais como programas de fidelidade e canais integrados.

Nosso produto

Se destaca por ser multicanal, acessível, fácil de usar, com promoções agressivas e suporte ativo ao cliente, promovendo uma experiência completa e eficiente.