# HOPE

# Visão do Negócio

# Versão <1.0>

[Observação: O template a seguir é fornecido para uso com o Rational Unified Process (RUP). O texto em azul exibido entre colchetes e em itálico (style=InfoBlue) foi incluído para orientar o autor e deve ser excluído antes da publicação do documento. Qualquer parágrafo inserido após esse estilo será definido automaticamente como normal (estilo=BodyText).]

[Para personalizar campos automáticos no Microsoft Word (que exibem um plano de fundo cinza quando selecionados), selecione File>Properties e substitua os campos Title, Subject e Company pelas informações apropriadas deste documento. Depois de você fechar a caixa de diálogo, os campos automáticos poderão ser atualizados em todo o documento, selecionando Edit>Select All (ou Ctrl-A) e pressionando F9, ou simplesmente clicando no campo e pressionando F9. Isso deve ser feito separadamente para Cabeçalhos e Rodapés. Alt-F9 alterna entre a exibição de nomes de campos e do conteúdo dos campos. Consulte a ajuda do Word para obter mais informações sobre como trabalhar com campos.]

# Histórico da Revisão

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Versão** | **Descrição** | **Autor** |
| <dd/mmm/aa> | <x.x> | <detalhes> | <nome> |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# Índice Analítico

1. Introdução [4](#__RefHeading___Toc18206461)

1.1 Finalidade [4](#__RefHeading___Toc18206462)

1.2 Escopo [4](#__RefHeading___Toc18206463)

1.3 Referências [4](#__RefHeading___Toc18206465)

1.4 Visão Geral [4](#__RefHeading___Toc18206466)

2. Objetivos da Modelagem de Negócios [4](#__RefHeading___Toc103_3690376769)

2.1 <umObjetivo> [4](#__RefHeading___Toc105_3690376769)

2.2 <outroObjetivo> [4](#__RefHeading___Toc107_3690376769)

3. Posicionamento [4](#__RefHeading___Toc18206467)

3.1 Atividades de Negócio [4](#__RefHeading___Toc109_3690376769)

3.2 Processos de Negócio [4](#__RefHeading___Toc111_3690376769)

3.3 Oportunidade de Negócios [4](#__RefHeading___Toc18206468)

3.4 Descrição do Problema [5](#__RefHeading___Toc18206469)

3.5 Sentença de Posição do Produto [6](#__RefHeading___Toc18206470)

4. Descrições dos Envolvidos [6](#__RefHeading___Toc18206471)

4.1 Demografia do Mercado [Faz mais sentido para software que será vendido] [6](#__RefHeading___Toc18206472)

4.2 Ambiente do Usuário [6](#__RefHeading___Toc18206475)

4.3 Perfis dos Envolvidos [7](#__RefHeading___Toc113_3690376769)

4.4 Necessidades dos Principais Envolvidos [8](#__RefHeading___Toc18206480)

4.5 Alternativas e Concorrência [8](#__RefHeading___Toc18206481)

# Visão do Negócio

# Introdução

## Finalidade

O presente documento tem como objetivo apresentar as informações necessárias para a compreensão do sistema “HOPE”, que é o objeto de desenvolvimento.

## Escopo

O Documento Visão de Negócio, contém uma exploração detalhada do negócio, das regras que se aplicam a ele ou à que ele estará submetido. O objeto de desenvolvimento é a Plataforma HOPE.

A Plataforma HOPE permitirá que ONG’s cadastrem os seus animais em um sistema único de divulgação e promoção da adoção. A plataforma oferece à essas organizações uma solução gratuita de divulgação, através do seu canal especializado.

A Plataforma HOPE não participa do processo de adoção, sendo responsável somente pela disponibilidade dos animais, bem como das informações relacionadas a eles e ao contato da organização que o disponibiliza, na plataforma.

## Referências

[Esta subseção fornece uma lista completa dos documentos mencionados em outra parte da **Visão do Negócio**.Identifique cada documento por título, número do relatório (se aplicável), data e organização de publicação. Especifique as fontes a partir das quais as referências podem ser obtidas. Essas informações podem ser fornecidas por um anexo ou outro documento.]

## Visão Geral

[Esta subseção descreve o que o restante da **Visão do Negócio** contém e explica como o documento está organizado.]

# Objetivos da Modelagem de Negócios

## <umObjetivo>

[Qual será o escopo da modelagem de negócio? O que ela envolverá? Pesquisa de mercado? Mais informações sobre atividades/processos de negócio...]

## <outroObjetivo>

# Posicionamento

## Atividades de Negócio

A HOPE é uma plataforma web de integração e divulgação de animais. Nela, ONG’s e associações que atuam no resgate de animais em situação de risco e na promoção de campanhas de adoção, podem listar seus animais disponíveis para adoção. Assim, através do maior alcance obtido, aumentamos a possibilidade de adoção do animal. A plataforma HOPE é gratuita tanto para o usuário comum, aquele que busca por um animal, quanto para os parceiros cadastrados, aqueles que cadastrarão os animais na plataforma.

Entre as atividades desenvolvidas, destaca-se:

* Visibilidade dos Animais do Sistema

A HOPE se responsabiliza pela visibilidade rotativa dos animais no sistema, ou seja, a visualização padrão obtida pelo usuário não ordena os mesmos por datas de cadastro na plataforma, mas por critérios baseados em parceiros

**Observação**: Filtros podem se aplicados pelo usuário para visualização de animais que atendam um critério especificado, de acordo com suas necessidades.

* Gerenciamento de Parceiros

A HOPE, em suas atribuições, se responsabiliza pelo gerenciamento dos Parceiros na plataforma. São parceiros da plataforma os usuários que solicitaram cadastro na plataforma e foram aceitos e cadastrados.

**Observação**: Todos os parceiros cadastrados, antes de obterem acesso ao sistema, são analisados pelo administrador da plataforma, de modo que seja identificado a necessidade do Usuário Potencial.

A HOPE é uma empresa sem fins lucrativos, os recursos necessários para a continuidade de suas atividades, são frutos de doações e anúncios na página. As atividades da plataforma também possuem papel no impacto social, através das ações incentivadas, espera-se que a HOPE – do inglês, Esperança –ajude milhares de cães e gatos a encontrarem um lar seguro e confortável para morar.

## Processos de Negócio

* VISIBILIDADE DOS ANIMAIS

(**Regra Associada:** RN0001 – Algoritmo de Visualização Padrão)

[Descrição do Processo]

* GERENCIAMENTO DE PARCEIROS

(**Regra Associada:** RN0002 – Parceiros Aptos para Cadastro)

(**Regra Associada:** RN0003 – Cadastro de Parceiro na Plataforma)

(**Regra Associada:** RN0004 – Alteração de Parceiro na Plataforma)

[Descrição do Processo]

## Oportunidade de Negócios

Atualmente, eventos são organizados e realizados individualmente. Essas realizações atingem somente uma parcela do público-alvo; daí surgiu a oportunidade de explorar um ambiente integrado.

Espera-se, com elaboração do sistema, que seja atingido a maior parcela possível do público-alvo.

## Descrição do Problema

Solicita que seja desenvolvido um ambiente de integração e divulgação de uma lista de animais cadastrados.

* Como surgiu a ideia do produto?

Observamos que ONG’s promoviam seus próprios eventos de promoção da adoção, dessa forma atingiam somente uma parcela do público desejado, que são os adotantes. Diversas organizações atingiam diversas parcelas, mas nunca uma totalidade.

* Por que concentrar?

Concentrando as buscas em um único local, aumentamos a parcela do público-alvo interessado na ação. Assim, aumentamos a chance de adoção de um animal cadastrado.

* Não existe um sistema existente? Se sim, por que não o utilizar?

Sim, mas descartamos essa possibilidade. Gostaríamos de desenvolver o nosso próprio sistema, um que atenda, em específico, as cidades da Região do Alto Tietê.

* Por que o sistema não foi desenvolvido antes?

Avaliávamos a aceitabilidade da plataforma entre as organizações e associações da região.

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Não existir um local específico, que concentre e disponibilize informações sobre os animais disponíveis para adoção, na Região do Alto Tietê |
| afeta | Não somente as organizações e associações, que sofrem pela redução e limitação do público-alvo que se consegue atingir |
| cujo impacto é | Redução na possibilidade de adoção, visto que se reduz a visibilidade de um animal. |
| uma boa solução seria | Se concentrasse os animais em um único local, o qual o usuário candidato a adoção filtraria pela sua preferência. |

Sentença de Posição do Produto

[Forneça uma sentença geral resumindo, no nível mais alto, a posição exclusiva que o produto pretende ocupar no mercado. O formato a seguir pode ser usado.]

|  |  |
| --- | --- |
| Para | [cliente-alvo] |
| Que | [indique a necessidade ou oportunidade] |
| O (nome do produto) | é um(a) [categoria do produto] |
| Que | [indique o principal benefício, ou seja, o motivo que leva a comprar] |
| Diferente de | [principal alternativa da concorrência] |
| Nosso produto | [indique a principal diferença] |

[Uma sentença de posição do produto comunica o objetivo do aplicativo e a importância do projeto para todo o pessoal envolvido.]

# Descrições dos Envolvidos

## Demografia do Mercado [Faz mais sentido para software que será vendido]

[Resuma as principais demografias do mercado que motivam as decisões do produto. Descreva e posicione os segmentos do mercado-alvo. Estima o tamanho e o crescimento usando o número de possíveis usuários ou a quantidade de dinheiro que seus clientes gastarão tentando satisfazer às necessidades que seu produto ou melhoria cumprirá. Revise as principais tendências e tecnologias do setor. Responda a estas perguntas estratégicas:

* Qual é a reputação da sua empresa nesses mercados?
* Qual você gostaria que fosse?
* Como esse produto ou serviço suporta suas metas?]

## Ambiente do Usuário

[Detalhe o ambiente de trabalho do usuário-alvo. A seguir, são apresentadas algumas sugestões:

* Número de pessoas envolvidas na execução da tarefa? Isso está mudando?
* Qual é a duração de um ciclo de tarefas? Qual é o tempo gasto em cada atividade? Isso está mudando?
* Existem restrições ambientais exclusivas: unidade móvel, ar livre, a bordo, etc.?
* Quais plataformas de sistema estão sendo utilizadas atualmente? Quais são as futuras plataformas?
* Que outros aplicativos estão em uso? É necessário que o seu aplicativo interaja com eles?

Este é local em que podem ser incluídos os extratos do Modelo de Negócios para descrever a tarefa e os papéis envolvidos, etc.]

## Perfis dos Envolvidos

Estão envolvidos com a plataforma (Stakeholders):

* Usuário Administrador;
* Usuário Parceiro;
* Usuário Parceiro Potencial;
* Usuário Comum;

Representado, respectivamente, através das seguintes ilustrações Personas:

Interface gráfica do usuário

Descrição gerada automaticamente

Interface gráfica do usuário

Descrição gerada automaticamente

Interface gráfica do usuário

Descrição gerada automaticamente

Interface gráfica do usuário

Descrição gerada automaticamente

## Necessidades dos Principais Envolvidos

[Liste os principais problemas com as soluções existentes, conforme o ponto de vista do envolvido. Para cada problema, esclareça os seguintes pontos:

* Quais os motivos para este problema?
* Como ele é resolvido agora?
* Quais soluções o usuário deseja?]

[É importante entender a importância **relativa** do envolvido na solução de cada problema. As técnicas de ordenação e votação cumulativa indicam problemas que **precisam** ser resolvidos, em oposição a problemas que o usuário gostaria que fossem resolvidos.

Preencha a tabela a seguir — se estiver usando o Rational RequisitePro para capturar as Necessidades, isto pode ser um extrato ou relatório dessa ferramenta.]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Necessidade** | **Prioridade** | **Preocupações** | **Solução Atual** | **Soluções Propostas** | |
| Mensagens de difusão |  |  |  | |  |

## Alternativas e Concorrência

[Identifique as alternativas que o envolvido considera disponíveis. Isso inclui adquirir um produto do concorrente, desenvolver uma solução própria ou simplesmente manter o estado atual. Liste as opções competitivas que existem ou que podem se tornar disponíveis. Inclua os principais pontos fortes e fracos de cada concorrente, conforme percebido pelo envolvido.]