

Diogo Mendes (88801), Guilherme Craveiro (103574), Henrique Cruz (103442), Ruben Lopes (103009)
 Versão deste relatório: **2022-05-15**, v1.4

RELATÓRIO – *INCEPTION*

Visão e âmbito do produto

Conteúdos

Visão e âmbito do produto	1
1 Introdução	1
1.1 Sumário executivo	1
1.2 Controlo de versões	2
1.3 Referências e recursos suplementares	2
2 Contexto do negócio e oportunidades	2
2.1 Promotor e áreas de atuação	2
2.2 Impulso para a mudança (oportunidade)	2
2.3 Transformação digital e (novas) formas de geração de valor	3
2.4 Principais objetivos	3
3 Definição do produto	3
3.1 Posicionamento do produto	3
3.2 Funcionalidades principais	4
3.3 Âmbito inicial e incrementos subsequentes	4
3.4 Perfis dos <i>stakeholders</i>	4
3.5 Limites e exclusões	5

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.

No nosso caso de estudo, o desenvolvimento do novo sistema de informação foi efetuado no regime de uma startup em resposta a ter sido formulada uma nova funcionalidade para uma ideia já existente.

A nossa startup que atua na área da educação visa agora, com o novo sistema, FormsUA que passa para formato digital os centros de formação já existentes assim como pequenos negócios.

Para isso, a organização identificou necessidade de desenvolver um novo sistema de informação, com capacidades adequadas ao novo posicionamento do negócio, incluindo: uma variação da comissão em relação com a classificação do formador atribuída pelos formandos.

Para o desenvolvimento deste relatório e do conceito a ser explorado, o grupo de projeto utilizou a sua própria experiência na participação de formações enquanto formandos e na observação de serviços similares como o “Khan Academy”.

1.2 Controlo de versões

Quando?	Responsável	Alterações significativas
14/5/2022	Guilherme Craveiro	Funcionalidades principais, perfis de stakeholders
15/5/2022	Diogo Mendes	Promotor e áreas de atuação, Impulso para a mudança (oportunidade), Transformação digital e (novas) formas de geração de valor
15/5/2022	Henrique Cruz	Sumário Executivo, Referências e recursos suplementares, Âmbito inicial e incrementos subsequentes
15/5/2022	Rúben Lopes	Principais objetivos, Funcionalidade Principais, Limites e exclusões

1.3 Referências e recursos suplementares

A equipa recorreu à análise da sua própria experiência enquanto formandos e às críticas a empresas com serviços similares como a “Khan Academy” (<https://pt-pt.khanacademy.org/>) e a “formação online” (www.formacaonline.com).

2 Contexto do negócio e oportunidades

2.1 Promotor e áreas de atuação

A organização investidora é a Universidade de Aveiro que atua na área da educação. No entanto, esta ideia é desenvolvida num estilo startup pela equipa através do programa “UA Incubator” visando a no final ser desenvolvida uma nova empresa independente da Universidade de Aveiro.

2.2 Impulso para a mudança (oportunidade)

No regime pós-pandémico que vivemos a grande maioria da população experienciou a comodidade do regime remoto. No sentido em que, após um dia de trabalho podem permanecer no conforto das suas habitações, no horário mais adequado para eles, a terem formações sem necessitarem de se deslocarem a um local físico a uma determinada hora que pode não ser muito compatível.

Para além disto, observando o sucesso de empresas que utilizam empregados independentes cobrando uma pequena comissão como a Uber, pensasse que esta ideia poderá atrair de igual modo um grande número de formadores que desejam trabalhar em regime parcial.

2.3 Transformação digital e (novas) formas de geração de valor

A principal inovação é o regime de pagamento e trabalho, similar a empresas como a Uber, com empregados independentes a receber uma comissão por cada serviço realizado. Para além disto adiciona-se a este método de empregamento uma alteração do valor da comissão de acordo com a classificação do provedor de serviço de acordo com as classificações dadas pelos clientes.

2.4 Principais objetivos

Problema/limitação	Objetivo
Tempo de estudo demasiado incompatível com a vida de trabalhador normal	Reduzir o tempo de estudo diário
Falta de interatividade entre professor e aluno	Aumentar tempo de interação entre professor e aluno, sendo que é o aluno a escolher esse tempo
Falta de recursos sobre o progresso do aluno	Fornecer informações acerca de prestação para que seja possível tomar decisões académicas mais informadas.
Inexistência de canais diretos entre formandos	Aumentar a troca de informação entre formandos de maneira a aumentar a sua prestação.

3 Definição do produto

3.1 Posicionamento do produto

Para o/a:	Formador OU Formando (Que quer se formar em algo)
Que apresenta:	A digitalização e autonomia dos acima mencionados
O produto:	FormsUA
Que:	<p>Possibilidade de aprendizagem ao seu próprio ritmo em regime remoto.</p> <p>Oportunidade para venda dos seus serviços de formação em regime remoto a clientes interessados. (maior alcance)</p> <p>Oportunidade de utilizar uma aplicação suportada por terceiros com sistemas de segurança e pagamento para venda/compra dos seus serviços</p>
Ao contrário de:	Pertencer a um centro de formações contratualmente ou ter um pequeno negócio físico.
O nosso produto:	<p>Formadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> Autonomia, não existem obrigatoriedades laborais contratuais Simplicidade, aplicação suportada por terceiros Recompensador, através do sistema classificação - % comissão clientes satisfeitos implicam um aumento da facturação <p>Formandos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Diversidade, vários tipos de formações com diferentes formadores disponíveis <p>Ambos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Segurança, sistema de autenticação e pagamento assegurados

3.2 Funcionalidades principais

Formadores:

Em termos de funcionalidades, os formadores podem utilizar a plataforma para criar e gerir as formações, criar atividades para formações existentes, verificar o progresso dos formandos nessas atividades e o seu tempo limite, receber uma lista dos formandos que atenderam as formações, dar uma opção para disponibilizar um link para a formação caso esta seja online.

Os formadores também têm uma avaliação que será influenciada pela opinião dada pelos formandos que participam nas suas formações.

Enquanto os formandos, podem usar a aplicação para ver as formações criadas pelos formadores, as avaliações de cada formador, inscreverem-se em formações, verificar as atividades que precisam de realizar nas formações inscritas, incluindo o seu progresso e o tempo limite, marcar presença numa formação e deixarem a sua opinião do formador, incluindo uma avaliação.

3.3 Âmbito inicial e incrementos subsequentes

Numa primeira versão devem estar disponíveis as funções fulcrais para o funcionamento, sendo estas funções a criação e gestão de formações e atividades pelos formadores, lista de formandos numa formação, fornecimento de link para formação online, nível de classificação do formador. Gestão e participação em formações e atividades pelos formandos, atribuir classificação ao formador. Uma primeira versão da variação de comissão de acordo com a classificação do formador. Existência de métodos de autenticação e de login. Funcionalidade que permite a um utilizador premium alterar o tempo de uma formação (passar de um ano para 6 meses por exemplo).

Uma segunda versão incluirá as verificações de progresso em formações e atividades quer pelo formando quer pelo formador, marcação de presença numa formação e outras funcionalidades que se revelem necessárias após a primeira versão. É fulcral analisar o sucesso do sistema de variação de comissão, visto ser a principal diferença para empresas concorrentes e adaptar o sistema de acordo com esse sucesso.

Uma terceira versão incluirá a capacidade de um utilizador premium escolher o conteúdo da formação, ou seja, permitir que seja ele a desenvolver o currículo da formação.

3.4 Perfis dos stakeholders

Stakeholder	Motivação para o projeto/valor esperado
Formadores	Plataforma para promover a sua formação e ajudar a gerir esta formação antes, durante e depois da duração desta.
Formandos	Plataforma para simplificar a procura e comparar as formações disponíveis sobre os tópicos do interesse do formando.

3.5 Limites e exclusões

Sistema de personalização de cursos é limitado sendo só possível personalizar a duração do curso e não o seu conteúdo. Podendo existir no futuro esse sistema de personalização total podendo ser

possível escolher os módulos. Exemplo: para uma formação em java escolher que se quer uma duração de duas semanas e que o conteúdo deve ser sobre herança e composição.

Custo de uma formação não é gratuito, sendo algo a implementar no futuro com recurso à publicidade, aumentando a popularidade.

O aumento de popularidade do serviço aumenta a diversidade de formações disponíveis e vice-versa, por isso no início a diversidade é limitada