



494184 – Maria Alice de Souza Macedo

497017 – Maria Eduarda Silva Vieira

495439 – Gabriel Cavalcanti Alves

PERSOnow

DOCUMENTO DE VISÃO

1 INTRODUÇÃO

Este documento visa ser referência para o desenvolvimento do sistema WEB PERSONow, estabelecendo uma base sólida de objetivos que deverão ser alcançados e detalhando informações organizacionais de forma a otimizar o planejamento e gerenciamento do projeto. O PERSONow é uma plataforma de serviço de prática de exercício físico orientado em que é possível buscar por *personal trainers* que estão ociosos com base em localização. Neste documento, as informações serão apresentadas com alto nível de abstração, possibilitando a clara compreensão sobre o sistema entre os envolvidos no projeto. Também serão especificados atributos que permitam o entendimento da plataforma, o sistema contextualizado, os problemas, os envolvidos e o seu escopo.

1.1 Objetivos

O documento em questão procura, como objetivos a serem alcançados, relatar os requisitos básicos e funcionalidades do sistema em geral, bem como apresentar o problema originário das necessidades dos clientes quanto a rotina de treinamento a qual o produto soluciona, o estabelecimento das Regras de Negócio a serem respeitadas durante o seu uso pós-comercialização; assim como declarar a identidade dos usuários finais do sistema - o público alvo - cuja finalidade principal do produto seja atendida.

1.2 Público Alvo deste Documento

- Pessoais trainers passíveis de executar trabalhos freelancer;
- Indivíduos que necessitam de instruções para realizarem atividades físicas.

2 POSICIONAMENTO

2.1 Descrição do Problema

- O Problema de: Mensalidades altas em academias, falta de flexibilidade nos horários e impessoalidade no treinamento desses locais, e a dificuldade na procura de profissionais na área da Educação Física para treinamentos e acompanhamentos profissionais.
- Afeta: pessoas que gostam ou necessitam se exercitar e profissionais na área em situação de desemprego.
- Cujo impacto é: a dificuldade de encontrar profissionais na área de musculação em localidades próximas a do cliente.
- Uma boa solução seria: criar um espaço online onde os clientes pudessem encontrar pessoais trainers com mais facilidade para contratarem seus serviços.

2.2 Sentença de Posição do Produto

- Para: Pessoas que gostam de se exercitar.
- Que: não podem frequentar academias ou preferem fazê-lo de casa.
- O PERSONow: é um sistema que permite encontrar profissionais na sua região e facilita a comunicação com eles.
- Ao contrário dos populares aplicativos de treino doméstico, que têm sido usados

- para “substituir” treinos profissionais, com as academias fechadas,
- Nosso produto fornece a oportunidade de trazer um profissional até o cliente, aumentando a qualidade e segurança dos exercícios.

2.3 Requisitos de Negócio

A respeito dos requisitos de negócios sobre as necessidades da empresa, analisamos que:

- A empresa PersoNOW trabalha em função da monetização do processo de intermediação entre usuários praticantes de exercícios físicos e profissionais ociosos de Educação Física por meio de recolhimento de taxa do profissional.
- O usuário praticante de exercícios físicos poderá buscar Profissionais de Educação Física que atuam como personal trainers, regulamentados e com diversas especializações, que se encontram próximos à sua localização e ter acesso a seus currículos.
- O Profissional de Educação Física que atua como personal trainer regulamentado poderá utilizar a plataforma como vitrine aos seus serviços, oferecendo-os a praticantes de exercícios físicos a partir de um raio previamente estabelecido a partir da sua localização.

3 DESCRIÇÃO DOS ENVOLVIDOS E DOS USUÁRIOS

3.1 Resumo dos Envolvidos

Nome	Descrição	Responsabilidades
Clientes	Sujeito praticante de exercício físico que deseja buscar profissionais próximos à sua localização.	Realizar cadastro com informações de localização para visualizar os profissionais disponíveis próximos à sua localização.
Personal trainers	Profissionais de Educação Física que trabalham como personal trainers e desejam ofertar os seus serviços.	Ofertar seus serviços de personal training no raio estabelecido a partir da sua localização.
Equipe de desenvolvimento	Equipe PERSONow.	Planejar, desenvolver, implementar e manter o sistema.

3.2 Resumo dos Usuários

Foto e Nome	Detalhes	Objetivos
-------------	----------	-----------

 <p>Adênia</p>	<p>Adênia é uma advogada de 32 anos de idade que sempre se preocupou com a sua saúde. Em seu tempo livre, gosta de praticar esportes, ir ao cinema e viajar. Desde cedo, se envolveu com a prática de exercícios físicos aos quais nutriu um grande afeto. Com o aumento das suas demandas de trabalho, acabou deixando os exercícios que tanto gosta em segundo plano devido às dificuldades de encaixar essas atividades na sua rotina. Ela adoraria que existisse algum aplicativo móvel onde pudesse buscar um personal trainer que pudesse se adaptar aos seus horários e necessidades.</p>	<p>Buscar um profissional qualificado que possa atender à sua demanda de prática de exercício físico orientado.</p> <p>Encontrar um personal trainer com horário flexível que possa atender às necessidades de sua rotina corrida.</p>
 <p>Clóvis</p>	<p>Clóvis é um profissional de Educação Física de 40 anos que atua como personal trainer. Costuma se divertir assistindo filmes de ação da Netflix e levando sua família para passear. Há 17 anos atuando no mercado de exercício físico e saúde, se encontra em um momento complicado da sua vida pois, pela primeira vez desde que se formou, está desempregado. Diante da situação em que se encontra, ele gostaria que houvesse alguma ferramenta que pudesse ajudá-lo a ofertar os seus serviços a possíveis pessoas interessadas.</p>	<p>Divulgar seu currículo para encontrar novos alunos.</p> <p>Obter uma nova fonte de renda.</p>

3.3 Ambiente do Usuário

- O ambiente de atuação dos usuários será um sistema web.
- A tarefa de busca executada pelo cliente envolverá apenas a si.
- A tarefa de cadastro de personal trainer envolverá apenas o próprio profissional.

- Todo o ciclo da tarefa executada pelo cliente (fazer login no aplicativo, fazer uma pesquisa por um personal, analisar suas opções e enviar uma mensagem) deve demorar, normalmente, de 5 a 10 minutos.
- Todo o ciclo da tarefa executada pelo personal trainer deve demorar, no máximo, 10 minutos.
- O sistema utilizado pela aplicação será o Android, a partir de sua versão 8.1 novas versões que venham a ser implementadas.
- Para o funcionamento adequado do aplicativo, o usuário precisará estar conectado à internet e permitir que a aplicação tenha acesso à sua localização.

3.4 Principais Requisitos dos Usuários ou dos Stakeholders

Necessidade	Prioridade	Preocupações	Solução Atual	Soluções Propostas
Encontrar um personal trainer.	Alta	Achar um personal trainer que não possua horário compatível ao seu, ou sem a qualificação que gostaria, ou que se encontra longe da sua localização.	Buscar indicações de amigos ou em academias.	Mostrar em um design simples os profissionais disponíveis com localização compatível com a informada.
Encontrar potenciais alunos.	Alta	Achar um aluno com horários incompatíveis ou que esteja longe da sua localização atual.	Divulgar o seu serviço pelas redes sociais.	Se cadastrar no sistema PERSONow tornando seu currículo e localização disponíveis ao público alvo interessado.
Intermediar pagamentos e contratos	Alta	Fechar um contrato informal ou mesmo formal e não ter amparo caso uma das partes não cumpra com o estabelecido.	Ter sempre capturas de tela de negociações feitas por redes sociais, realizar sempre contratos formais ou sempre optar por formas de	Negociação de pagamentos mediada pelo sistema.

			pagamento diretas e sem intermediários	
--	--	--	--	--

3.5 Alternativas e Concorrência

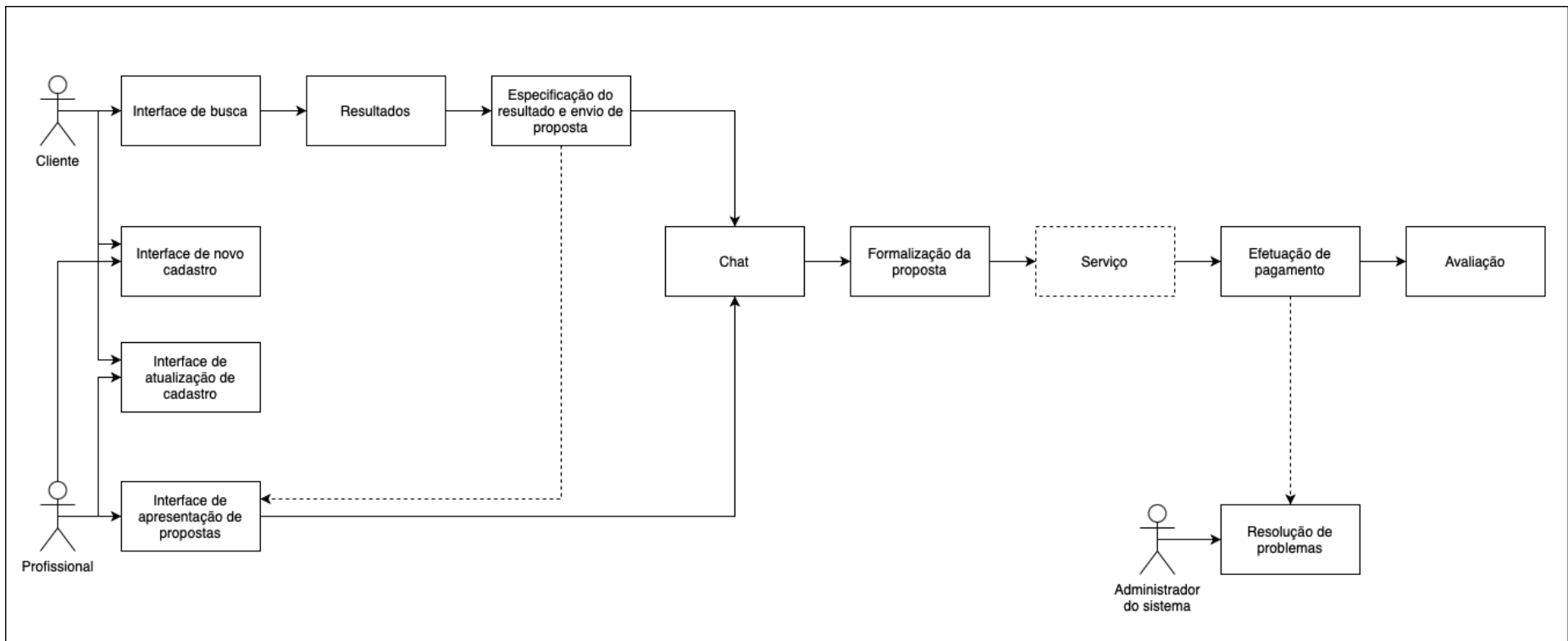
Não foi identificada pela equipe de pesquisa quaisquer aplicações disponíveis no mercado que apresentem solução semelhante à do PERSONOW, no entanto existem inúmeras plataformas que disponibilizam treinos de forma não orientada.

APLICAÇÃO A	APLICAÇÃO B
Treinos diários - Treinador : O aplicativo apenas disponibiliza vídeos dos exercícios, sem explicar a postura correta de fazê-lo, possibilitando uma maior chance de o usuário desenvolver problemas e lesões.	Fitness - Treino e exercícios : Apresenta estrutura semelhante ao retratado no aplicativo anterior
	
	

4 VISÃO GERAL DO PRODUTO

4.1 Perspectiva do Produto

O PersoNOW irá ajudar pessoas que gostam de praticar exercícios físicos a se conectarem com profissionais qualificados que se adaptem às suas necessidades, e também de servir como vitrine para que profissionais que trabalham como Personal Trainer possam divulgar seus currículos e ganhar espaço no mercado. O produto fornecerá ao usuário comum a possibilidade de pesquisar por profissionais específicos, receber indicações através dos seus interesses, verificar a procedência das informações do profissional através de seu currículo, conversar com o profissional a partir de mensagens diretas e avaliar o profissional após a prestação do serviço. Para os profissionais, é oferecido um ambiente seguro para exibir seu currículo e para oferecer os seus serviços, além de divulgação a partir da sua média de avaliações.



4.2 Suposições e Dependências

Supõe-se que alguns frameworks e ferramentas utilizadas na construção do sistema eventualmente fiquem antiquadas ou não sejam compatíveis com versões mais antigas dos navegadores. Também pode ocorrer de o host escolhido para manter o sistema disponível na web ser descontinuado.

4.3 Requisitos da Solução

1. Para se cadastrar no sistema, o usuário cliente deve informar email, CPF e definir uma senha, além de seu Estado e Cidade de residência;
2. Para se cadastrar no sistema, o usuário Profissional deve informar email, CPF e definir uma senha, além de fornecer informações sobre sua formação e enviar seu currículo em formato PDF, e também informar seu Estado e sua Cidade de residência;
3. O sistema deverá esclarecer durante o processo de cadastro que precisará que o usuário informe a sua localização (Estado e Cidade), visto que esta é uma necessidade para o funcionamento apropriado do sistema;
4. Para finalizar o cadastro com segurança, o usuário (tanto comum quanto profissional) deverá responder algumas perguntas de identificação que mais tarde poderão ser utilizadas na recuperação da conta;
5. A caixa de filtros relacionados aos perfis dos pessoais deverá conter as categorias distância, especialidade e gênero.
6. Os resultados da busca deverão ser apresentados em formato de lista e apresentação de nome, foto, principal especialidade do personal trainer e média de avaliação.
7. Nos resultados o cliente poderá definir um filtro para a ordem de apresentação, que poderá ser por média de avaliação ou proximidade.
8. Ao selecionar um profissional entre os resultados apresentados, o cliente terá uma visualização mais ampla do perfil do profissional pretendido, onde poderá visualizar todo o seu currículo e enviar uma proposta ao clicar no botão para essa finalidade.
9. A partir do envio da proposta, o cliente poderá cancelá-la a qualquer momento.
10. O profissional poderá visualizar todas as propostas apresentadas por possíveis clientes em uma interface própria.
11. Nas propostas, será apresentado apenas o primeiro nome do cliente e a distância da sua localização à localização do profissional, além do botão de aceitar proposta.
12. Após a aceitação da proposta pelo profissional, será habilitada a opção de comunicação com o cliente por mensagens em chat.
13. Ao entrarem em acordo sobre o serviço a ser prestado, cliente e profissional deverão clicar no botão formalizar proposta disponível na interface do chat.
14. Após clicar no botão de confirmação da formalização, será apresentada uma nova caixa de confirmação onde as partes reiteram o desejo de formalizar a oferta de serviço clicando em SIM ou NÃO.
15. Após a confirmação definitiva do fechamento dos termos, ambas as partes receberão um email, que irá conter o aviso de que o contrato foi fechado com sucesso e os termos do acordo;
16. Após o serviço ser finalizado, cliente e profissional deverão indicar no aplicativo que o mesmo foi concluído.
17. Após confirmação mútua da realização do serviço por ambas as partes, será aberta a tela de pagamento ao cliente.
18. O cliente realizará o pagamento pelo serviço através do próprio sistema.

19. Eventuais problemas evidenciados durante o pagamento serão ter a sua solução intermediada pelos administradores do sistema, devendo o cliente apertar o botão disponível na interface de pagamento.
20. Após a efetivação do pagamento, os usuários serão direcionados à aba de avaliação, onde deverão apresentar uma nota de 1 a 5 representada por estrelas e, se desejar, um comentário sobre o profissional/cliente.
21. Após a avaliação, o profissional e o cliente ficarão novamente disponíveis para estabelecer novos vínculos de serviço.

5 OUTROS REQUISITOS DO PRODUTO

4.1 Requisitos de Usabilidade:

- O sistema deverá ter uma tela de chat para o atendimento ao cliente. Uma mensagem automática será enviada sempre que o usuário solicitar ajuda. A mensagem solicitará um número inteiro referente ao assunto do problema.

Exemplo:

- 1) Denúncias;
- 2) Mal funcionamento do aplicativo;
- 3) Outros problemas;

Após a resposta do usuário, suas mensagens serão encaminhadas para um atendente da área, que realizará o atendimento.”

- O sistema deverá ter recursos de acessibilidade a pessoas com deficiência, incluindo o recurso de comandos de voz e um filtro específico para profissionais especializados em PCD.

4.2 Requisitos de Segurança:

- Será obrigatória a autenticação dos usuários para usufruir do sistema.
- Será garantida a confidencialidade das informações bancárias, de localização e os diálogos do chat.

6 ANEXOS

Entrevistas com dois profissionais especializados na área da Educação Física:

Paulo Marcelo Nogueira Barros, atua na área há 10 anos, especialista em treinamento físico para grupos especiais, mestre em atividade física e saúde, atua na educação básica e ensino superior, com empreendimento em saúde para grupos especiais.

Entrevista:

Como você atua na área há muitos anos, gostaria de saber agora qual foi a sua principal dificuldade que você encontrou em respeito ao treinamento físico antes da pandemia?

Conseguir atingir o meu público - idosos, hipertensos e diabéticos -, pois não consomem comumente as novas mídias de divulgação, além de serem resistentes a fazer exercícios.

E como você procura atingir o seu público para conseguir atendê-los?

Estou nessa incógnita. Com a pandemia os serviços tornaram-se digitalizados e estou tendo alguns atendimentos online. Alguns do público-alvo e outros não, mas o desafio é eles saberem da oferta do meu serviço. Já tentei por meio das mídias tradicionais - impresso -, mas não obtive muito sucesso. Estou enveredando agora para as campanhas pagas pelas redes sociais. O meu pensamento é: os familiares verem e direcionarem para o meu público.

Como esses atendimentos online são direcionados a eles quando você consegue contato?

Nós fazemos o atendimento via stream, por chamada de vídeo pelo Whatsapp.

Encontra muitas dificuldades impostas pelo atendimento online quanto ao acompanhamento?

Sim, algumas, principalmente de percepção de boa execução de movimento e comunicação efetiva.

Durante esse período você considera que houve um aumento dessas pessoas procurarem se exercitar por conta própria mesmo que isso ocasionasse em possíveis problemas?

No meu segmento não vi aumento significativo.

Quando há um exercício físico mal realizado, como é o procedimento para auxiliar a pessoa a corrigi-lo?

Interrompo a execução e dou exemplo em 3 ângulos. Talvez uma predefinição disso que pudesse ser compartilhado no momento do atendimento seria uma boa.

Houve muitas melhoras no treinamento delas quando receberam a correção?

Sim.

Houve casos em que só o atendimento online não foi o suficiente?

Não.

Do público que você é especializado há algum tipo que apresenta uma necessidade que seja difícil de atender pelo atendimento online?

Cardiopatas por conta do monitoramento de pressão arterial e frequência cardíaca.

E quando há necessidade do monitoramento, ele é feito pela pessoa que informa a você em seguida?

Isso, ou uso uma escala de percepção subjetiva de esforço.

Marcelo, agradeço a sua ajuda em responder essas perguntas para contribuir com o nosso trabalho

Eu que agradeço

Entrevista com o professor Cristiano Souza

Gostaria de pedir que, para começarmos, o senhor se apresentasse, falasse um pouco sobre si e sobre a sua carreira

Bom, eu sou o Professor Cristiano Souza, sou natural de Quixadá. Me ausentei da cidade por apenas quatro anos para me graduar em Educação Física, já que em 99 não tinha curso de Educação Física no interior, apenas em Sobral, então decidi, para ir realizar esse sonho de me tornar um Profissional da Educação Física, migrar para Fortaleza, onde residi por quatro anos e cursei Educação Física na Universidade Federal. Um semestre antes de terminar eu já tinha trabalho em Quixadá, porque tinha a perspectiva de me formar, mas de voltar para contribuir com o desenvolvimento da Educação Física aqui na cidade e na região. Se não me engano, em 2000, existiam cinco ou seis profissionais formados em todo o Sertão Central. Então voltei para que a gente pudesse começar esse trabalho de crescimento e desenvolvimento da área da Educação Física. Profissionalmente, fazem 27 anos, em 2021, completou agora em fevereiro que lido somente com Educação Física, pode-se dizer que é uma vida inteira dedicada a essa área, sempre trabalhando com esporte, com Educação Física escolar, que é uma dimensão mais pedagógica da Educação Física e nos últimos 12 anos, trabalhando com gestão. Gestão de Educação Física e gestão de Educação.

Do ponto de vista acadêmico, nunca me dei por satisfeito e assim que terminei a graduação, concomitante com o desenvolvimento da minha carreira profissional, me especializei em Educação Física Escolar e em seguida fiz um mestrado em Ciências do Desporto, em Portugal, e em dezembro de 2020, concluí o Doutorado pela Universidade de Lisboa. Em linha gerais, é isto.

E como está funcionando o teu trabalho com gestão?

Bom, como eu falei, estou com os pés em duas áreas. Nesses 27 anos de trajetória, nunca parei de ministrar Educação Física escolar. Sou concursado pelo IFCE desde 2010 e lá ministramos aulas para as turmas do Técnico Integrado, ou seja, do ensino médio. Como não não sou "dedicação exclusiva", tenho 20 horas que dedico à gestão do Ensino Superior e sou coordenador do curso de Educação Física na Unicatólica. Então hoje eu leciono Educação Física escolar e trabalho como coordenador.

Entrando mais a fundo na área, qual a maior dificuldade que o senhor percebia antes da pandemia?

A Educação Física historicamente passou por uma evolução muito grande e e isso se vê pela maior quantidade de pessoas praticando atividade física nas ruas, nas praças, nas estradas, e fazendo as atividades mais diversas, musculação, corrida ciclismo, dança... Você pegar Quixadá, uma cidade com pouco menos de 90 mil habitantes e ter quase trinta academias de musculação, isso é sinal de que houve avanço e que a população entendeu que o exercício físico é uma das chaves pra uma vida melhor e mais saudável. Entretanto, ainda existe uma barreira a ser rompida, qual a barreira? É que a nossa profissão sempre esteve muito atrelada a esporte de competição ainda é muito forte no imaginário das pessoas que exercício físico é só para aquelas pessoas que querem competir ou ficar muito "bombado", ou seja, a mensagem de que o exercício físico é algo essencial não só para atletas ainda fica meio obscura. Por exemplo, sempre costumo dizer, que o próprio mindset do profissional de Educação Física passa a ideia de que todo dia ele tem que praticar exercício, e não é bem assim. Todo dia ele tem que praticar *atividade física*. Passar menos tempo sentado ou deitado, e mover mais, se deslocar mais de pé ou de bicicleta, é ele fazer mais as tarefas de casa, essas coisas. E já fui comprovado que esse tipo de atividade física, o que a gente chama de AVD's, atividades da vida diária, elas trazem um benefício enorme pra saúde, e claro, também precisa de exercício, uma atividade mais esquematizada. Então acho que esse é um grande problema, uma dificuldade de passar a mensagem de que precisa-se ser mais ativo fisicamente, não necessariamente ser um atleta ou algo assim. É um grande desafio que a gente tem pra romper.

E qual a maior dificuldade encontrada por causa do isolamento? Pode ser pra você como profissional ou o que o senhor percebe nos colegas de profissão.

Um grande problema é a prescrição de exercícios de forma remota. Como falei, tratando de Quixadá, nós conseguimos construir um projeto tão bem feito de mais de 15 anos, a minha tese de doutorado inclusive comprovou, que a média de Quixadá está acima da média nacional e internacional. E isso é muito bom, o problema agora é que isso foi conquistado com contato. O profissional de Educação Física trabalha muito com contato físico, contato com as pessoas, a motivação no momento. Com a pandemia, nós perdemos esse contato. E pra mobilizar e pensar em estratégias que motivem as pessoas a praticar atividade física em casa, essa barreira não foi rompida. Nós temos N professores gravando vídeos, mostrando os exercícios, professores de assessoria de corrida que propôs uma maratona em casa, provas de 10 km dentro de casa! O problema é que atingiu pouca gente. Então pouca gente, estudos já fizeram esse levantamento, se sentiu motivada a praticar exercício, mesmo com os esforços dos profissionais. A adesão é pequena. Tiro pelas minhas turmas, mesmo. Todos os dias eram postados vídeos com

exercícios para fazer em casa e não surtia efeito. E eu atrelo isso a duas coisas: À falta da cultura, né, o costume de fazer exercício em uma quadra, com o professor do lado e tal. E também pelo lado do profissional, que foi pego de calças curtas pela pandemia e que não tem mais a possibilidade do monitoramento, da prescrição de exercício presencialmente, e ainda estamos aprendendo a montar estratégias eficientes para que o maior número de alunos se sinta motivado a praticar atividade física com o profissional de Educação Física à distância. Então tem problema dos dois lados. Meu aluno, meu cliente, tem que tirar o bumbum do sofá para praticar atividade física e acho que até seria interessante pra vocês fazerem, um desafio bacana pro trabalho de vocês desenvolver estratégias e metodologias para que a oferta dos professores fosse capaz de mobilizar os alunos.

Como o senhor lida com a tecnologia? Como ela te serve como profissional?

As plataformas de reuniões, como o Meet, o Zoom, estão sendo muito utilizadas nesse momento. Nas aulas do ensino médio, particularmente faço muito uso do Google Classroom, também. Também tenho feito muita referência, na questão das atividades físicas dos alunos, ao uso de Wearables, aqueles relógios que te dão a sua frequência cardíaca, distância percorrida, qualidade do sono, essas coisas. Também dá pra programar ele para alarmar quando você passa muito tempo parado ou sentado. Tenho estimulado muito porque está mais acessível, há cinco anos atrás isso seria impossível, era caríssimo, fora da realidade. Hoje uma fatia dos alunos já têm acesso a esse equipamento. Então faço bastante uso agora. Também uso softwares mais básicos, como software para fazer avaliação física, onde eu coloco lá os dados dos alunos e ele me retorna se o aluno está obeso, se está abaixo do peso, essas coisas. Basicamente é isso.

Você acredita que, no contexto atual e na nossa região, seja fácil para um aluno encontrar um profissional de Educação Física qualificado?

Em linhas gerais, encontrar bons profissionais de Educação Física. Aqui, por exemplo, é fácil de encontrar porque nós temos um bom centro formador, que é a Unicatólica, que já formou profissionais consolidados no mercado. Também tem muitas formações boas na região mais ao norte, no Cariri e na capital. A questão é que também existem muitos cursos de qualidade duvidosa que formam muita gente, então também seria um desafio para vocês, criar um filtro nesse sentido de encontrar profissionais de confiança e levar eles até os alunos. Porque tem muita gente boa e muita gente com uma formação que não foi adequada.

Hoje, o que a experiência vem me mostrando é que, quando um cliente ou um pai buscando orientação para um filho procura um profissional, ele procura a universidade para receber uma indicação, eu mesmo faço muitas indicações, recebo mensagens constantemente. Se não, ele recebe indicação de outros, que já são alunos ou clientes. Os profissionais dessa região não costumam utilizar ferramentas de marketing, redes sociais, Facebook, essas coisas, para se divulgar. Geralmente a contratação se dá mesmo por indicação.

O senhor acredita que, se os profissionais utilizassem mais essas ferramentas, o mercado aumentaria ou ficaria mais movimentado?

Mas não tenha dúvida. As redes já mostraram que, se você souber usá-las profissionalmente, você consegue vender o seu "pão" em uma escala muito maior.

entrevista encerrada

SOMMERVILLE, Ian. Engenharia de Software. São Paulo: Pearson Prentice Hall. 9ª edição. 2011.