Relatório de Especificação: Visão

|  |  |
| --- | --- |
| Projeto: | GetARoom |
| Preparado por: | Grupo III  Leandro Silva nº93446  Mário Silva nº93430  Miguel Almeida nº93372  Tiago Oliveira nº93456 |
| Data de preparação: | Aveiro, 15 de fevereiro de 2019 |
| Circulação: | Docentes e Discentes de MAS. |

Controlo de versões

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Quando? | Responsável | Alterações significativas |
| 17/03/2019 |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Índice

[1 Introdução 4](#_Toc3802554)

[2 Requisitos do negócio 5](#_Toc3802555)

[2.1 O cliente 5](#_Toc3802556)

[2.2 Motivação para o projeto 5](#_Toc3802557)

[2.3 A oportunidade de negócio 6](#_Toc3802558)

[2.4 Objetivos da organização com o novo sistema 6](#_Toc3802559)

[3 Definição do produto 7](#_Toc3802560)

[3.1 O conceito do produto 7](#_Toc3802561)

[3.2 Principais capacidades/funcionalidades 7](#_Toc3802562)

[3.3 Âmbito funcional e *releases* 8](#_Toc3802563)

[3.4 Limites e exclusões 8](#_Toc3802564)

[4 Contexto da organização 9](#_Toc3802565)

[4.1 Perfis dos stakeholders 9](#_Toc3802566)

[4.2 Ambiente de utilização 9](#_Toc3802567)

[5 Fontes e material de referência 10](#_Toc3802568)

# Introdução

Este documento destina-se a ter o papel de um guião que vai acompanhar a equipa ao longo do projeto. Nele cada membro deve listar as alterações que fez no projeto. Este relatório serve para suportar as decisões de avançar ou não em cada alteração que se pretendeu fazer no projeto. Devem também ser listadas todas as perspetivas numa visão geral.

O motivo que nos leva a fazer este relatório é o facto de ele nos ajudar a seguir o nosso projeto e de ser uma base para o mesmo em que listamos tudo o que alteramos no projeto sendo assim mais fácil a progressão ao longo do mesmo.

# Requisitos do negócio

Este projeto esta a ser empreendido com o intuito de aplicar uma transformação digital num sistema físico de maneira a oferecer uma proposta inovadora e muito mais acessível para os clientes.

A nível de negócio este sistema irá oferecer competitividade aos negócios paralelos o que levará á expansão e evolução dos sistemas/negócios.

Para isto iremos precisar de um site funcional que permita a interação dos clientes com os donos do negócio, de uma aplicação móvel que facilite ainda mais a interação dos clientes com a plataforma e também de clientes tanto para assumirem o papel de vendedores como de compradores/arrendadores dos quartos de hóspedes para que o negócio se mantenha estável.

A implementação de uma plataforma online vai permitir a venda de quartos e respetivamente a compra por parte dos clientes sendo assim o website online umas das principais prioridades.

## O cliente

O cliente pretende a criação de um website que servirá de base para o seu negócio, nele irão oferecer opções de quartos para arrendar para que mais tarde os seus clientes acedam e adiram ao seu serviço, neste sistema ira ser possível a comunicação dos donos do negócio com os seus clientes tanto pela plataforma como fisicamente para que possa haver uma interação dos seus clientes com o quarto que vão arrendar para assim terem a certeza do serviço a que vão aderir. O cliente que pretende este website vai intervir no mundo dos negócios através desta transformação digital de um negócio que irá ser competitivo e ajudará este cliente a crescer na área dos negócios.

## Motivação para o projeto

Nos dias de hoje, de forma a melhorar estilo de vida, são cada vez mais os jovens que vão para a universidade, o que vai implicar uma maior procura de habitações. Quando um estudante entra para uma universidade que fique longe de casa, se não conseguir um quarto nesta ,vai ter que se deslocar varias vezes para procurar quarto noutro lado , gastando combustível e tempo, e muitas das vezes quarto fica muito longe ou não tem as condições suficientes(também tendo em conta as situação financeira).

## A oportunidade de negócio

Para facilitar a vida aos estudantes/senhorios levamos o antigo negócio de arrendamento(cartazes) para o digital através de um site e app móvel. Apesar deste sistema já ser existente no mercado, ele vai diferir dos outros pois irá permitir aos estudantes auferirem de ofertas mais próximas da universidade onde estão (Ex: se a universidade tiver polos que fiquem longe uns dos outros , o aluno pode escolher o polo que quer e o sistema irá mostrar todos os quartos disponíveis naquela área).Além disso o site irá ter um sistema de reputação (ratings) o que nos vai permitir controlar a qualidade dos quartos, oferecendo aos universitários as melhores condições, informações sobre a vizinhança (Ex: supermercados, papelarias…, etc) e um sistema de notificações que informa quando o quarto desejado está disponível.

Como hoje em dia já toda a gente tem um smartphone ou computador, vai ser possível arranjar um quarto numa questão de minutos , diminuído desta maneira o custo de deslocação e tempo perdido.

## Objetivos da organização com o novo sistema

| Problema/limitação | Objetivo |
| --- | --- |
| Como é algo inovador não deve ter preços demasiado exagerados para assim chamar atenção aos clientes. | Serem razoáveis no preço da renda pelo menos no início para atrair clientes. |
| O pagamento da renda do quarto poderá ser um problema devido a incompatibilidade de horários do cliente e do vendedor. | Introduzir na plataforma uma forma de pagamento que irá poupar tempo a todos os envolvidos no negócio. |
| Devido a ser algo novo a plataforma pode não ser dada a conhecer por pessoas que até precisem de um quarto mas que não sabem da sua existência da nossa plataforma. | Aumentar a publicidade deste novo negócio de uma maneira atrativa para assim termos a certeza que irá chegar a todos os que precisem de alugar um quarto. |
| Insatisfação por parte do cliente por exemplo ter algo estragado no quarto que ele alugou. | Termos um support na plataforma online que esteja o máximo de tempo ativo por dia para que alguma insatisfação por parte do cliente seja logo comunicada e resolvida assim que possível de forma a agradar os cliente. |

# Definição do produto

## O conceito do produto

|  |  |
| --- | --- |
| Para o/a: | Estudantes universitários. |
| Que apresenta: | Uma transformação digital de um negócio tradicional de aluguer de quartos. |
| O produto: | GetARoom |
| Que: | Muito mais simples e tecnológico e leva muito menos tempo que o negócio tradicional. |
| Ao contrário de: | O negócio tradicional em que é preciso marcar encontro com o proprietário e ver o quarto fisicamente. |
| O nosso produto: | Poupança no tempo e nos custos tanto do lado do cliente como do dono do negócio. |

## Principais capacidades/funcionalidades

FE-1: Pesquisa personalizada de um quarto (renda, características da habitação…)

FE-2: Comparador de ofertas

FE-3: Assistência técnica

FE-4: Sistema de reputação

FE-5: Informações sobre a vizinhança

FE-6: Push-notifications

FE-7: Informações sobre as regras da habitação (animais, fumar…)

FE-8: Sistema compatível para smartphone, tablet, pc

FE-9- Sistema atualiza automaticamente sempre que o primeiro pagamento é efetuado

## Âmbito funcional e *releases*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Âmbito funcional | Release 1 | Release 2 | Release 3 |
| FE-1:  Pesquisa Personalizada | Pesquisa de acordo com área geográfica | Pesquisa de acordo com renda, características… | Pesquisa de acordo com rating |
| FE-2: Comparador | Não implementado | Totalmente Implementado |  |
| FE-3: Assistência Técnica | Implementado | Atualização | Totalmente Implementado |
| FE-4: Sistema de reputação | Não implementado | Não implementado | Totalmente Implementado |
| FE-5: Vizinhança | Não implementado | Informações sobre supermercados e papelarias | Informações sobre restaurantes e locais para lazer |
| FE-6: Push-notifications | Não implementado | Implementado se o tempo permitir | Totalmente Implementado |
| FE-7: Informações habitação | Não implementado | Não implementado | Totalmente Implementado |
| FE-8: Sistema | Computador | Smartphone e tablet (IOS e Android) | Totalmente Implementado |
| FE-9: Atualização | Totalmente Implementado |  |  |

## Limites e exclusões

LI-1: O GetARoom só poderá ser utilizado em Portugal (Continental + ilhas).

LI-2: O GetARoom não terá a funcionalidade “bring-a-friend”.

LI-3: Apenas o primeiro pagamento será efetuado pela plataforma

# Contexto da organização

## Perfis dos stakeholders

| Nome | Responsabilidades | Valor/benefício obtido com o sistema |
| --- | --- | --- |
| Proprietários dos quartos | Oferecer uma opção de quarto e disponibilidade para entrar em contacto com o cliente. | Dá valor ao negócio fazendo-o crescer e assim aumentar a procura tendo mais agente para alugar os seus quartos. |
| Clientes universitários | Entrar na plataforma e escolher o quarto que querem arrendar.  Efetuar o primeiro pagamento | Ter um sítio perto da universidade onde ficar durante a semana com baixos custos.  Tempo reduzido para fazer o negócio. |
| Support online | Entrar em contacto com os proprietários e os clientes e comunicar ao gerente se algo estiver errado e não vá de acordo com o que tanto os clientes como os proprietários querem para assim resolver logo que possível ou ate esclarecer algo diretamente com eles sem comunicar ao gerente. | Uma forma rápida de resolver e comunicar divergências dos clientes e proprietários com o negócio. |

## Ambiente de utilização

As condições necessárias para por em prática o negócio são um número mínimo de proprietários de quartos para arrendar e também alguns funcionários para o support. Será também preciso um estabelecimento onde o support online pode trabalhar juntamente com o gerente. Será também necessário um número mínimo inicial de clientes para poder sustentar o negócio.

# Fontes e material de referência

OpenUP;

Software Requerements (3º edition), Karl Wiegers and Joy Beatty;

Uniplaces;