**Filipe Sousa (76639), Hugo Xavier (108180), Lucas Matos (93245), Tiago Fonseca (107266)**

Versão deste relatório: **18-04-2023**, v4.0

RELATÓRIO – *INCEPTION*

Visão e âmbito do produto

Conteúdos

[Visão e âmbito do produto 1](#_Toc102479458)

[1 Introdução 3](#_Toc102479459)

[1.1 Sumário executivo 3](#_Toc102479460)

[1.2 Controlo de versões 4](#_Toc102479461)

[1.3 Referências e recursos suplementares 4](#_Toc102479462)

[2 Contexto do negócio e oportunidades 5](#_Toc102479463)

[2.1 Promotor e áreas de atuação 5](#_Toc102479464)

[2.2 Impulso para a mudança (oportunidade) 5](#_Toc102479465)

[2.3 Transformação digital e (novas) formas de geração de valor 6](#_Toc102479466)

[2.4 Principais objetivos 6](#_Toc102479467)

[3 Definição do produto 7](#_Toc102479468)

[3.1 Posicionamento do produto 7](#_Toc102479469)

[3.2 Funcionalidades principais 7](#_Toc102479470)

[3.3 Âmbito inicial e incrementos subsequentes 7](#_Toc102479471)

[*3.4* Perfis dos *stakeholders* 8](#_Toc102479472)

[3.5 Limites e exclusões 8](#_Toc102479473)

# Introdução

A “ECO by FinancialTip” é uma plataforma WEB que pretende melhorar a qualidade financeira dos seus clientes, concentrando-se em mediar a negociação de créditos, oferecer serviços de aconselhamento financeiro e disponibilizar serviços complementares ao sistema bancário.

Um dos principais objetivos desta plataforma é tornar estes serviços acessíveis a todos os clientes, independentemente do seu perfil financeiro, e para atingir este objetivo, a plataforma é livre de subscrição e de qualquer tipo de taxas.

## Sumário executivo

No nosso caso de estudo, o desenvolvimento do novo sistema de informação foi pedido pela “FinancialTip”, que procura aumentar o seu poder negocial, a sua carteira de clientes, e a confiança dos mesmos para com o setor financeiro, dando assim resposta ao aumento dos juros e taxas presentes na banca.

A “FinancialTip” que atua na área económica, financeira e jurídica visa agora, com o novo sistema, disponibilizar de forma gratuita todas as ferramentas necessárias para que os seus clientes aumentem o seu conforto financeiro e poder de compra.

Para isso, a organização identificou a necessidade de desenvolver um novo sistema de informação, com capacidades adequadas ao novo posicionamento do negócio, incluindo: disponibilizar serviços financeiros complementares ao setor bancário, negociar os melhores termos e condições de créditos para os clientes e fornecer dicas financeiras, juntando numa só plataforma todas as ferramentas necessárias para aumentar o conforto financeiro dos clientes.

Para o desenvolvimento deste relatório, o grupo de projeto analisou várias entrevistas e estatísticas sobre a situação financeira dos portugueses e da banca nacional.

## Controlo de versões

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Quando? | Responsável | Alterações significativas |
| 04-04-2023 | Tiago Fonseca | Definição do Promotor, Área de Atuação, Impulso para a Mudança, Ideia/Conceito, Principais Objetivos e Posicionamento do Produto. |
| 07-04-2023 | Filipe Sousa | Definição dos Stakeholders, Limites e Exclusões. |
| 07-04-2023 | Lucas Matos | Definição das Funcionalidades Principais, Âmbito Inicial e Incrementos Subsequentes. |
| 07-04-2023 | Hugo Rodrigues | Introdução, Sumário Executivo. |
| 07-04-2023 | Tiago Fonseca | Declaração das Referências e Recursos Suplementares. |
| 08-04-2023 | Tiago Fonseca | Simplificação da Introdução e Sumário Executivo. |
| 08-04-2023 | Tiago Fonseca | Definição de novos Incrementos Subsequentes. |

## Referências e recursos suplementares

Para desenvolver esta visão foram recolhidas principalmente informações de todo o globo sobre o cenário político e económico, estabelecendo-se de seguida uma correlação com os mercados financeiros.

Uma vez que estamos perante uma visão nacional, foram recolhidas informações sobre as taxas de juro que atualmente estão a ser aplicadas aos portugueses, assim como estatísticas sobre o poder de compra nos últimos 5 anos, informações e estatísticas sobre a literacia financeira em Portugal, e informações sobre o estado da banca em Portugal.

Foram usados testemunhos de indivíduos e empresas, que serviram para determinar as preocupações e opiniões dos portugueses a nível financeiro, e que ultimamente forneceram ideias para as motivações deste projeto.

# Contexto do negócio e oportunidades

## Promotor e áreas de atuação

O investimento é feito pela “FinancialTip”, uma entidade de aconselhamento financeiro que atualmente atua nas áreas jurídica, financeira e económica.

Os seus clientes são, de uma forma generalizada, famílias e indivíduos com créditos e/ou com uma situação financeira frágil.

Esta entidade opera apenas na zona norte do território nacional, mas espera expandir as suas operações a todo o território nacional.

## Impulso para a mudança (oportunidade)

Recentemente a empresa decidiu reafirmar a sua presença em Portugal através da defesa de novas ideias que simultaneamente são beneficiais para os seus clientes e permitem à empresa estar presente numa maior área territorial.

Para isto, a empresa pretende expandir a sua carteira de clientes, aumentando ainda o número de fidelizações, o que reflete um aumento no poder negocial perante entidades bancárias.

Atualmente o público-alvo tem demonstrado uma tendência em ter menos dinheiro depositado nos bancos, e mais guardado a título pessoal, o que diminui o seu poder de compra e demonstra a falta de confiança para com o setor financeiro.

Assim, o promotor procura reduzir a dependência financeira para com os bancos e aumentar a confiança no setor, promovendo ao mesmo tempo a responsabilidade financeira, que ultimamente aumenta o conforto financeiro das famílias.

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

A disponibilização de uma plataforma gratuita, com um conjunto de funcionalidades complementares aos bancos e um acompanhamento financeiro pessoal, é a transformação crucial para que esta empresa passe a estar na linha da frente da inovação nos serviços financeiros.

O conjunto de funcionalidades complementares aos bancos permitirá ao cliente manter-se a par das suas finanças, sem que este tenha de se preocupar com assuntos legais, deixando assim os assuntos morosos a cargo do serviço. O cliente pode ainda, a qualquer altura, consultar um perito financeiro, que prestará assistência em qualquer questão económica/financeira, obtendo assim uma reposta completamente personalizada ao seu perfil.

Através da inovação, a empresa espera expandir a sua carteira de clientes, aumentando assim o seu poder negocial perante o setor bancário, o que trará oportunidades únicas à empresa, o que ultimamente trará ainda mais diversidade à empresa, permitindo aumentar a diversidade de serviços.

A “FinancialTip” procura obter diretamente retornos financeiros através de anúncios na sua plataforma e comissões aplicadas pela mediação de créditos entre os seus clientes e os parceiros anunciados.

Assim, através de um uso doméstico da plataforma, todo a situação financeira dos clientes é simplificada, sendo prestado um serviço de acompanhamento inovador e um conjunto de funcionalidades melhoradas, que trazem um maior conforto ao cliente.

## Principais objetivos

| Problema/limitação | Objetivo |
| --- | --- |
| A manutenção do serviço exige recursos económicos, que não serão gerados pelas subscrições gratuitas. | Fornecer uma plataforma gratuita com um conjunto de funcionalidades complementares às dos bancos. |
| A concorrência no setor bancário revela ser um fator de risco para a prospeção do serviço, e por isso, é necessário um grande compromisso económico. | Inovar na disponibilidade de serviços financeiros. |
| Questões jurídicas que limitam o poder de mediação. | Agir como mediador na negociação de créditos entre entidades bancárias e os clientes. |
| A desconfiança no setor financeiro gera dúvidas perante novos serviços neste setor. | Aumentar a carteira de clientes |
| O poder negocial depende diretamente da carteira de clientes da empresa e da concorrência de outros serviços no setor financeiro. | Aumentar o poder negocial do promotor. |

# Definição do produto

## Posicionamento do produto

|  |  |
| --- | --- |
| **Para o/a:** | Famílias e Indivíduos independentes. |
| **Que apresenta:** | Dependência e desconfiança para com o setor financeiro.  Necessidade de crédito ou de ajuda financeira/económica. |
| **O produto:** | ECO by FinancialTip |
| **Que:** | Fornece funcionalidades complementares aos oferecidos pelos bancos, de forma gratuita.  Reduzir a dependência financeira.  Promover a responsabilidade financeira.  Aumentar o poder de compra. |
| **Ao contrário de:** | Serviços oferecidos pelos bancos.  Entidades que gerem as finanças e exigências legais dos clientes visados. |
| **O nosso produto:** | Fornece dicas financeiras.  Aumenta o poder de compra do cliente.  Disponibiliza serviços complementares.  Sem cobrança de taxas ou qualquer tipo de subscrição.  Negoceia os melhores termos e condições de créditos para os clientes.  Junta numa só plataforma todas as ferramentas financeiras críticas aos clientes |

## Funcionalidades principais

* Serviço de aconselhamento financeiro gratuitos;
* Mediação na obtenção de créditos bancários, de forma a obter as melhores condições de crédito para o cliente;
* Funcionalidades complementares ao dos bancos (conjunto de operações disponibilizadas ao cliente), sem taxas e subscrições;
* Reunião de análise semestral com um perito.

## Âmbito inicial e incrementos subsequentes

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Feature** | **Release 1** | **Release 2** |
| FE-1 : Funcionalidades Complementares | Operações de débito (Adicionar, Remover) | Operações de análise de débito (Extrato, Gráficos) |
| FE-2 : Mediação de crédito | Ajuda na obtenção de crédito |  |
| FE-3 : Serviço de Aconselhamento | Não Implementado | Sistema de mensagens com peritos financeiros |
| FE-4: Reunião Semestral | Não Implementado | Marcação online da reunião |

## Perfis dos *stakeholders*

| *Stakeholder* | Motivação para o projeto/valor esperado |
| --- | --- |
| Promotor | Expandir a área geográfica onde opera com aumento do número de clientes. |
| Bancos com parceria | Negociação de crédito exclusiva, maior alcance de clientes, aumento da exposição. |
| Entidades Jurídicas | Assegurar a regulamentação de acordo com as leis em vigor. |
| Clientes | Melhorar a gestão económica.  Aumentar o poder de compra.  Facilidade no acesso a crédito. |

## Limites e exclusões

* Não é um banco, e por isso não oferece armazenamento físico;
* Não é capaz de fornecer créditos, uma vez que apenas serve como mediador;
* O serviço tem limitações legais, não podendo servir como substituto de um banco;
* Apenas poderá ser utilizado em Portugal Continental.