

Declaração do Escopo

Fundada em 1987, localizada no bairro do Brooklin, na zona Sul da cidade de São Paulo, a Soft Trade é uma empresa com experiência no desenvolvimento e na implantação de soluções de tecnologia no segmento de Recursos Humanos, tem se esforçado no aperfeiçoamento de seus serviços para seus clientes visando responder suas expectativas e necessidades.

Sua missão é, de modo sustentável e ético, atender as áreas de Recursos Humanos com soluções de tecnologia da informação adequadas ao momento das organizações e que liberem os profissionais dessas áreas para que realizem seu potencial.

Clientes da Soft Trade são referências nas áreas de finanças, governo, indústria, serviços, educação, tecnologia, hospitais e varejo. Além das soluções que desenvolvem, são parceiros de venda, implementação e serviços da solução Cornerstone Ondemand.

A conectividade remota e o monitoramento para entre a do software com qualidade e o cuidado em oferecer desenvoltura ao usuário através da utilização oferecem múltiplas oportunidades para aumentar a confiabilidade, a eficiência, otimizar o desempenho e reduzir o custo em processos simples, tudo sem investimento de capital caro em infraestrutura de TI no local de acordo com a necessidade do cliente.

Com o advento e popularização da Internet e a utilização massiva de smartphones pelas pessoas, o número de aplicativos mobile disponibilizados em lojas de aplicativos cresceu de forma vertiginosa em vários campos de atuação. Visando entrar neste mercado a Soft Trade, através de seu setor voltado para pesquisa e inovação busca novas oportunidades de negócio em campos diversos ao qual a empresa já tem um market share seguro e constante, desta forma foi criada uma equipe multidisciplinar para projetar um software voltado para a plataforma mobile que terá como público alvo apenas pessoas físicas.

De acordo com o PNAD IBGE o número de celulares em uso no Brasil vem crescendo e segundo a pesquisa, entre 2018 e 2019 o percentual de pessoas que tinham telefone móvel para uso pessoal na população com idade de 10 anos ou mais subiu de 79,3% para 81,0% e entre os que tinham celular para uso pessoal, a parcela que tinha acesso à internet por meio deste aparelho aumentou de 88,5% para 91,0% entre 2018 e 2019.

O grupo com maior percentual de pessoas com celular para uso pessoal é o de adultos jovens de 25 a 39 anos (cerca de 91,0%).

Com base nas informações acima, obtidas junto ao IBGE através de reportagem do site Convergência Digital e com base na informação da FEBRABAN de que em 2020 51% das operações bancárias foram efetuadas a partir de celulares e o mobile banking já é o canal mais utilizado pelos brasileiros, pela primeira vez o celular passou os demais canais respondendo por mais da metade (51)% do total das operações feitas no país, revela a Pesquisa FEBRABAN de Tecnologia Bancária 2021 (ano-base 2020), divulgada em 24/06/2021, no Ciab Febraban 2021.

Com base nestes dados do IBGE e da FEBRABAN, o grupo de trabalho identificou a necessidade de entrada da empresa neste segmento de mercado destinado a aplicativos mobile através de um projeto para criação de um produto voltado ao controle financeiro de despesas e recebimentos de pessoas físicas integrantes do grupo de adultos jovens de 25 a 39 anos.

A gerência responsável pelo grupo de trabalho identificou a existência de diversos produtos que já atuam no mesmo nicho de mercado que a empresa busca iniciar suas atividades e definiu que o projeto deverá trazer soluções inovadoras que o façam se destacar entre seus concorrentes e conquistar uma posição de destaque no mercado.

O método ágil utilizado para o desenvolvimento e gestão do projeto será o SCRUM por se tratar de uma metodologia adaptável e criativa com o planejamento por etapas que garantem uma entrega mais rápida e um produto final customizado.

Desta forma ficou definido que o novo produto não apenas efetuará o controle das despesas do seu usuário e sim atuará como um game financeiro real e interativo no qual o seu titular definirá metas na relação receita/despesa que devem ser atingidas em um prazo determinado pelo próprio usuário e que com o cumprimento destas metas o perfil do usuário progrida permitindo a liberação de novas funcionalidades no aplicativo para a definição de objetivos de aquisição ou investimentos.

Com a liberação destas funcionalidades e o cumprimento de todas as regras de manutenção do perfil financeiro atingido pelo usuário será possível a definição de objetivos de consumo e o valor reservado mensalmente para a realização financeira destes objetivos, o produto não pretende ter as funcionalidades de um banco digital e a responsabilidade pela veracidade das informações e da manutenção da reserva financeira em bancos ou fintechs para realização dos objetivos é do usuário.

O grupo de trabalho definiu como forma de monetização do produto a cobrança de valor único pela aquisição da versão completa do software e o convênio com empresas de e-commerce para, através de algoritmos e sem acesso aos dados do usuário, poder oferecer seus produtos de acordo com o objetivo de consumo dos usuários.

Nas reuniões entre a gerência de projetos e o grupo de trabalho ficou definido que versões de avaliação serão disponibilizadas de forma gratuita a usuários pré-selecionados que agirão como grupo de testes e terão a responsabilidade de fornecer feedback sobre as funcionalidades e a facilidade de uso do aplicativo. A seleção dos componentes deste grupo será feita de forma aleatória e os seus membros não poderão ter relação com os componentes do grupo de trabalho.

O convênio com empresas de e-commerce e o desenvolvimento das funcionalidades necessárias, por demandar recursos avançados na área de TI e a contratação de profissionais especializados em inteligência artificial só será prototipada e desenvolvida se a primeira fase do projeto atingir um patamar de usuários que o torne atrativo para as empresas anunciarem seus produtos com a possibilidade de retorno do valor investido em nosso produto.