**Rafael Amorim (98197), Ricardo Antunes (98275), Diogo Silva (104341), Marco Almeida (103440)**

Versão deste relatório: **2022-05-03**, v1.0

RELATÓRIO – *INCEPTION*

Visão e âmbito do produto

**PetCareTM**

Conteúdos

[Visão e âmbito do produto 1](#_Toc770018421)

[1 Introdução 1](#_Toc698288504)

[1.1 Sumário executivo 1](#_Toc1099278378)

[1.2 Controlo de versões 2](#_Toc13324191)

[1.3 Referências e recursos suplementares 2](#_Toc741883013)

[2 Contexto do negócio e oportunidades 2](#_Toc806238062)

[2.1 Promotor e áreas de atuação 3](#_Toc1303788763)

[2.2 Impulso para a mudança (oportunidade) 3](#_Toc387352615)

[2.3 Transformação digital e (novas) formas de geração de valor 3](#_Toc1512626388)

[2.4 Principais objetivos 4](#_Toc1440736074)

[3 Definição do produto 5](#_Toc5664250)

[3.1 Posicionamento do produto 5](#_Toc2109797807)

[3.2 Funcionalidades principais 5](#_Toc378209127)

[3.3 Âmbito inicial e incrementos subsequentes 6](#_Toc12591055)

[3.4 Perfis dos stakeholders 6](#_Toc870365433)

[3.5 Limites e exclusões 7](#_Toc1241393581)

# Introdução

Com o intuito de criar uma solução simples e acessível para todos os amantes de animais, a **PetCareTM** desenvolveu um novo sistema.

Este sistema tem como principal objetivo apoiar os demais donos de animais de estimação fornecendo todas as informações e apoios necessários para os tratamentos e cuidados devidos ao animal em causa.

Se o utilizador estiver interessado num produto/serviço pode sempre encomendar sem ter de sair de casa, podendo ainda consultar através da aplicação, todo o percurso com o tempo previsto até à chegada do produto ao destino.

## Sumário executivo

Este relatório apresenta os resultados da fase de Inception, adaptada do método OpenUP, em que se carateriza o conceito do produto a desenvolver.

No nosso caso de estudo, o desenvolvimento do novo sistema de informação foi pedido pela PetCare™ em resposta à pandemia e procura de serviços que reduzam os problemas da vida diária.

A PetCare™ que atua na **área de Serviços para animais de estimação** visa agora, com o novo sistema, que inclui uma s**ubscrição/assinatura mensal** com alimentação personalizada e acesso a veterinário à distância bem como muitos outros serviços.

Para isso, a organização identificou necessidade de desenvolver um novo sistema de informação, com capacidades adequadas ao novo posicionamento do negócio, incluindo uma forma mais organizada, simples e fácil para cuidar do seu animal, algo que é realizado através de uma aplicação.

Para o desenvolvimento deste relatório, o grupo de projeto consultou vários produtos semelhantes bem como entidades relacionadas com a área do nosso serviço.

## Controlo de versões

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Quando? | Responsável | Alterações significativas |
| 7/05 | Diogo Silva.  Rafael Amorim. | Versão inicial definindo a introdução e a secção da definição do produto. |
| 9/5 | Rafael Amorim.  Marco Almeida. | Transformação digital e (novas) formas de geração de valor  Principais objetivos |
| 10/5 | Ricardo Antunes.  Rafael Amorim.  Diogo Silva.  Marco Almeida. | Discussão de ideias  Funcionalidades  Stakeholders  Apresentação  Revisão |
| 13/5 | Ricardo Antunes.  Diogo Silva.  Marco Almeida. | Revisão do projeto e adição de ideias que estavam em falta em relação com a 1ª apresentação. |

## Referências e recursos suplementares

Recorremos a outros produtos que disponibilizam produtos ao domicílio dos seus utilizadores (Ex: Uber Eats e Globo).

Pesquisamos sobre a área do nosso produto (prestação de serviços a animais de estimação) de forma a compreender o que deveríamos incluir no nosso projeto.

(…)

# Contexto do negócio e oportunidades

## Promotor e áreas de atuação

O cliente alvo da **PetCare™** são todas as empresas que pretendam **expandir o seu negócio para o mundo online**. Caso o sistema já tenha sido inicializado numa dada empresa, este projeto é adequado para qualquer organização que já tenha os seus serviços disponíveis e que pretenda **ampliar o seu negócio** para mais do que uma plataforma com o objetivo de **aumentar a sua visibilidade**.

Os clientes que pretendam aceder a esta aplicação podem ser de **qualquer tipo de faixa etária**, sem exceção, **basta apenas que possua um animal doméstico**.

Estas entidades, ao utilizar a aplicação PetCare™, aumentam a sua proximidade para com o utilizador e ao aderir, estabelece ao seu animal tanto um estado **saudável,** como um estado de **conforto**, poupa tempo e reduz a inquietação.

## Impulso para a mudança (oportunidade)

Cada vez mais é crucial as várias empresas apresentarem opções digitais, em contraste às tradicionais, por forma a facilitar os seus serviços ao cliente.

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

O sistema gera uma maior produtividade que se manifesta de diversas formas.

Do **ponto de vista das pequenas empresas** (Postos Veterinários, Canis, ...) que muitas vezes têm dificuldade em **obter visibilidade**, a plataforma pode ser uma solução devido ao facto de permitir às mesmas que vendam os seus produtos e disponibilizem os seus serviços a um **público bastante mais abrangente**.

Do **ponto de vista do cliente** também se apresenta como uma oportunidade viável, pois a **procura de medicamentos** pode revelar-se numa verdadeira inquietação devido a algumas doenças raras, a preços estupefactos e devido à ausência de alguns componentes desses medicamentos.

A procura destes artigos numa **plataforma segura e user-friendly** que tem grande oferta é certamente algo **apelativo** a qualquer cliente que enfrente o problema descrito.

A oportunidade a implementar torna-se mais apelativa que a lojas físicas pois permite que todo o processo de **compra e venda seja agilizado e simplificado**. Torna-se mais apelativa que os seus competidores digitais pois apresenta uma interface intuitiva e simples de utilizar pelo cliente.

## Principais objetivos

| Problema/limitação | Objetivo |
| --- | --- |
| Possíveis clientes, mas que não utilizam dispositivos digitais com frequência. | Abranger mais áreas para alem da digital através de marketing diverso. |

# Definição do produto

## Posicionamento do produto

|  |  |
| --- | --- |
| **Para o/a:** | Donos de animais |
| **Que apresenta:** | Necessidade de um produto que ofereça vários serviços para cuidar do seu animal todos num pacote:   * Alimentação personalizada. * Acesso veterinário à distância. * Fichas completas do animal. * Plano de tratamentos adaptado. * Planos nutricionais personalizados. * Entrega de alimentos. * Serviços ao domicílio. * Descontos em vários produtos. * Seguros para o seu animal de estimação. |
| **O produto:** | É uma aplicação em que através da sua subscrição o usuário possa aceder à informação do seu animal e consiga contactar os fornecedores dos vários serviços que a aplicação dispõe. |
| **Que:** | Permite ao utilizador juntar todos os serviços e informação sobre o seu animal numa só aplicação de forma simples e organizada. |
| **Ao contrário de:** | Ter que contactar várias entidades diferentes e preencher a mesma informação várias vezes para ter acesso a todos os serviços necessários para cuidar do seu animal de estimação |
| **O nosso produto:** | Oferece uma forma mais organizada, simples e fácil para cuidar do seu animal. |

## Funcionalidades principais

Antes de começar a usufruir desta app, tem-se como requisitos um preenchimento de um formulário com os dados de saúde do animal em causa, por exemplo, alergias, tipos de vacinas e a que frequência com que é dada, grupo sanguíneo, anemia, arritmias, operações previamente feitas, histórico de ataques de pânico, asma, bronquite, medicamentos que anda a tomar, histórico das doenças genéticas, etc. Contactos de emergência; Idade; Peso; Altura; Entre outros.

Através deste sistema é disponibilizado os produtos que se encontram de momento esgotados, e para além disto, é possível encomendar.

Apresenta também os preços atribuídos a cada cuidado a ter, por exemplo, operações, vacinas, medicação, consultas, produtos entre outros. Os produtos têm associados a eles a informação relacionada com as reações dos animais domésticos, ou seja, esta app apresenta dados que explicam os momentos ideias a usar o produto. Outra funcionalidade é a de comunicar caso deseje um auxílio ao domicílio do profissional selecionado na aplicação.

Após a encomenda é permitido ao utilizador assistir o percurso do produto e o tempo previsto que necessita para chegar ao destino.

## Âmbito inicial e incrementos subsequentes

Inicialmente, decidimos contactar todos os fornecedores e começar o desenvolvimento de uma aplicação web, exclusivamente utilizada pelos fornecedores para facilitar o acesso e para comunicar o stock de produtos, entre outros. De seguida, iremos criar a aplicação mobile destinada a clientes.

## Perfis dos *stakeholders*

| *Stakeholder* | Motivação para o projeto/valor esperado |
| --- | --- |
| Veterinários | Com a utilização da aplicação, os utilizadores ficam a conhecer os serviços e produtos da loja, permitindo assim uma maior relevância ou conhecimento da empresa e consequentemente uma expansão da mesma. |
| Serviços de entregas  (Ex. Uber Eats) | Aumentar o número de encomendas, pela exposição online.  Com este serviço de entregas, evita-se deslocações necessários, sensibilizando a sociedade a adotar comportamentos mais sustentáveis. |
| Utilizadores | Tentar obter, dentro das preferências e possibilidades particulares, o melhor valor possível em serviços de saúde do seu animal, dentro do preço do mercado. |
| Método de pagamento | Ao colaborar com os vários serviços que oferecem métodos de pagamento (Paypal, MBWAY, Mastercard, etc.), conseguimos atrair mais clientes, aumentamos a facilidade das transações e criamos valor para as várias empresas que participem connosco. |
| Seguros | Com a utilização da aplicação, os utilizadores ficam a conhecer dos tipos de serviços que a loja de seguro apresenta. |

## Limites e exclusões

* A entrega de animais ao domicílio foi um assunto debatido, mas excluído.
* Os vários fornecedores com que a aplicação funciona podem decidir não colaborar, fazendo com que a aplicação não funcione.