



Programação WEB

Plataforma de Venda de Ingressos Online

Gabriel Oliveira Silva

Professor Carlos Veríssimo

Especificação do Problema: Plataforma de Venda de Ingressos Online

Cenário de Negócio

Ramo de atividade da empresa: Empresa de venda de ingressos online para eventos diversos, como shows, peças de teatro, jogos esportivos, etc.

Contexto de mercado: O mercado de venda de ingressos online está em constante crescimento, com cada vez mais pessoas buscando a comodidade de comprar seus ingressos pela internet. No entanto, existem diversas plataformas de venda de ingressos online, o que torna a concorrência acirrada.

Identificação (caracterização) do cliente alvo:

- Pessoas que buscam comodidade e praticidade na compra de ingressos;
- Pessoas que desejam ter acesso a uma maior variedade de eventos;
- Pessoas que desejam comparar preços e encontrar as melhores ofertas;
- Pessoas que desejam evitar filas e aglomerações.

Necessidades de negócio:

- Aumentar a venda de ingressos online;
- Atrair novos clientes;
- Fidelizar clientes existentes;
- Oferecer uma experiência de compra agradável e eficiente;
- Reduzir custos operacionais.

Necessidade Específica ("Dor do Cliente")

A principal "dor do cliente" em relação à compra de ingressos online é a dificuldade de encontrar ingressos para eventos populares.

Exemplos de "dores do cliente":

- Ingressos esgotados rapidamente;
- Dificuldade de navegar em plataformas de venda de ingressos;
- Preços altos;
- Falta de segurança nas transações online;
- Sites lentos e instáveis;
- Necessidade de criar conta para comprar ingressos;
- Dificuldade de encontrar informações sobre eventos.

Demanda a ser Atendida

A plataforma de venda de ingressos online deve atender às seguintes demandas:

- Oferecer uma ampla variedade de eventos;
- Ser fácil de usar e navegar;
- Ter preços competitivos;
- Ser segura e confiável;
- Ser rápida e estável;
- Permitir a compra de ingressos sem a necessidade de criar conta;
- Fornecer informações completas sobre os eventos.

Ao atender a essas demandas, a plataforma de venda de ingressos online poderá solucionar a "dor do cliente" e se destacar da concorrência.

Entendimento do Problema e Solução Técnica

Problema: Dificuldade de encontrar e comprar ingressos para eventos populares online.

Solução Técnica: Plataforma de venda de ingressos online completa e intuitiva.

Funcionalidades da Plataforma:

- **Busca de eventos:**
 - Filtros por tipo de evento, data, local, preço, etc.
 - Sugestões de eventos personalizados.
 - Mapa interativo com eventos próximos.
- **Compra de ingressos:**
 - Processo de compra rápido e seguro.
 - Opções de pagamento variadas (cartão de crédito, boleto, etc.).
 - Possibilidade de comprar ingressos para múltiplos eventos de uma só vez.
- **Gerenciamento de ingressos:**
 - Visualização de ingressos comprados.
 - Transferência de ingressos para outros usuários.
 - Cancelamento de ingressos com reembolso.
- **Conta de usuário:**
 - Criação de conta opcional.
 - Salvamento de informações de perfil e preferências.
 - Histórico de compras e favoritos.
- **Informações sobre eventos:**
 - Descrição completa do evento.
 - Fotos e vídeos do evento.
 - Localização do evento e mapa.
 - Opiniões de outros usuários.

Tecnologias a serem utilizadas:

- **Front-end:** ReactJS, Bootstrap, Material UI
- **Back-end:** Python, Django, PostgreSQL

- **Banco de dados:** PostgreSQL
- **Pagamentos:** Stripe, PagSeguro
- **Segurança:** Autenticação de dois fatores, criptografia de dados

Arquitetura da Plataforma:

- Arquitetura RESTful
- APIs para busca de eventos, compra de ingressos, gerenciamento de conta, etc.
- Interface web responsiva para desktop e mobile

Benefícios da Plataforma:

- **Para usuários:**
 - Maior variedade de eventos disponíveis.
 - Compra de ingressos rápida e fácil.
 - Preços competitivos.
 - Experiência de compra segura e confiável.
 - Informações completas sobre os eventos.
- **Para a empresa:**
 - Aumento na venda de ingressos.
 - Atração de novos clientes.
 - Fidelização de clientes existentes.
 - Redução de custos operacionais.

Próximos Passos:

- **Prototipação da plataforma:** Criação de um protótipo funcional da plataforma para testes e validação.
- **Desenvolvimento da plataforma:** Implementação completa da plataforma com todas as funcionalidades.

- **Testes e validação:** Realização de testes de usabilidade e segurança da plataforma.
- **Lançamento da plataforma:** Lançamento da plataforma para o público.

Conclusão:

A plataforma de venda de ingressos online proposta oferece uma solução completa e eficiente para o problema da dificuldade de encontrar e comprar ingressos para eventos populares. A plataforma será desenvolvida com tecnologias modernas e seguras, e oferecerá uma experiência de compra agradável e confiável para os usuários.

Estratégia de Atuação

Gestão do Tempo:

- **Ferramentas:** Google Calendar, Trello
- **Criação de um cronograma:** Definir prazos para cada etapa do projeto, incluindo entregas parciais e revisões.
- **Acompanhamento do progresso:** Registrar o tempo gasto em cada tarefa e atualizar o cronograma regularmente.
- **Comunicação frequente:** Manter o outro membro da dupla atualizado sobre o progresso individual e discutir qualquer problema ou atraso.

Comunicação:

- **Ferramentas:** WhatsApp, Zoom, Google Meet
- **Reuniões regulares:** Realizar reuniões online pelo menos duas vezes por semana para discutir o progresso do projeto, resolver problemas e tomar decisões.

- **Comunicação assíncrona:** Usar ferramentas de comunicação online para manter contato constante e compartilhar informações, como documentos, arquivos e links.
- **Definir um canal de comunicação principal:** Estabelecer um canal de comunicação principal, como um grupo no WhatsApp ou Slack, para facilitar a comunicação rápida e eficiente.

Distribuição das Atividades:

- **Dividir as tarefas de acordo com as habilidades e interesses de cada membro da dupla.**
- **Priorizar as tarefas mais importantes e urgentes.**
- **Definir responsáveis por cada tarefa e prazos de entrega.**
- **Realizar revisões mútuas do trabalho realizado.**

Outras Considerações:

- **Criar um ambiente de trabalho colaborativo e positivo.**
- **Ser flexível e adaptável a mudanças.**
- **Manter um bom relacionamento com o cliente.**
- **Documentar o processo de desenvolvimento do projeto.**

Exemplo de Distribuição de Atividades:

Membro 1:

- Desenvolvimento do front-end da plataforma
- Criação da interface web
- Integração com APIs

Membro 2:

- Desenvolvimento do back-end da plataforma

- Implementação da lógica de negócio
- Gerenciamento do banco de dados

Conclusão:

A estratégia de atuação da dupla é fundamental para o sucesso do projeto. Ao utilizar as ferramentas adequadas para gestão do tempo, comunicação e distribuição das atividades, a dupla poderá trabalhar de forma eficiente e colaborativa para alcançar os objetivos do projeto.

Lista de Atividades

1. Planejamento:

- **Definição dos requisitos do projeto:**
 - Funcionalidades da plataforma
 - Tecnologias a serem utilizadas
 - Arquitetura da plataforma
- **Criação de um cronograma:**
 - Definição de prazos para cada etapa do projeto
 - Alocação de recursos humanos e materiais
- **Definição do orçamento do projeto:**
 - Estimativa de custos com desenvolvimento, infraestrutura e marketing

2. Desenvolvimento:

- **Desenvolvimento do front-end da plataforma:**
 - Criação da interface web
 - Integração com APIs
- **Desenvolvimento do back-end da plataforma:**

- Implementação da lógica de negócio
- Gerenciamento do banco de dados
- **Testes e validação da plataforma:**
 - Testes de usabilidade
 - Testes de segurança
 - Correção de bugs

3. Lançamento e divulgação:

- **Criação de um site para a plataforma:**
 - Divulgação das funcionalidades da plataforma
 - Captação de leads
- **Criação de campanhas de marketing:**
 - Redes sociais
 - Publicidade online
- **Realização de eventos de lançamento:**
 - Apresentação da plataforma para potenciais clientes

4. Manutenção e atualização:

- **Correção de bugs:**
 - Monitoramento da plataforma
 - Identificação e correção de problemas
- **Adição de novas funcionalidades:**
 - Atendimento às necessidades dos clientes
 - Manutenção da competitividade da plataforma

Macro-cronograma

Etapa	Descrição	Duração	Responsável
Planejamento	Definição dos requisitos, cronograma e orçamento	2 semanas	Ambos
Desenvolvimento	Desenvolvimento da plataforma	6 semanas	Ambos
Testes e validação	Testes da plataforma	2 semanas	Ambos
Lançamento e divulgação	Lançamento da plataforma e campanhas de marketing	2 semanas	Ambos
Manutenção e atualização	Correção de bugs e adição de novas funcionalidades	Contínuo	Ambos

Observações:

- Este é apenas um macro-cronograma, ou seja, um cronograma geral do projeto. O cronograma detalhado, com prazos específicos para cada atividade, será criado posteriormente.
- A duração de cada etapa pode variar de acordo com a complexidade do projeto e a disponibilidade dos recursos.
- É importante que o cronograma seja revisado periodicamente para garantir que o projeto esteja dentro do prazo e do orçamento.

Conclusão:

O planejamento detalhado e a execução eficiente das atividades são fundamentais para o sucesso do projeto. Através da divisão de tarefas, da comunicação constante

e do acompanhamento do progresso, a dupla poderá entregar o projeto dentro do prazo e da qualidade esperada.