

Trabalho interdisciplinar - Plano de Gerenciamento do Projeto Aplicativo de entrega

MOTOLOG

LÍDER DO PROJETO: ROSARIA MORAES MARIANO

PREPARADO POR	APROVADO POR	VERSÃO	DATA
Auro Garcia 202220837	Prof. João Coelho (Práticas extensionistas II)	2.0	14/03/2023
Diego Felipe 202221043	Prof. André Saraiva (Laboratório de programação de Websites)		
Gabriell Souza Viana 202221131	Prof. Gioliano Bertoni (Engenharia de Requisitos e Análise de sistemas)		
João Victor Oliveira 202221097	Prof. Douglas Rodrigues (Gestão Empresarial)		
Rosaria Moraes Mariano 202221687	Prof. João Coelho (Ética, sociedade e cultura)		
Samuel da Silva Oliveira 202221985	Prof. Luciano Barbosa (Prática de leitura e produção textual)		
Vitor Hugo Conceição 202221043			

SUMÁRIO

RESUMO

PALAVRAS-CHAVE: mobilidade urbana, delivery, motolog, entregas, soluções logísticas.

ABSTRACT

KEYWORDS

1. INTRODUÇÃO

O Motolog é uma plataforma inovadora buscando a melhora na qualidade do delivery de Saquarema, que tem como objetivo simplificar o serviço de delivery local, tornando-o mais eficiente e sustentável. Depois de várias observações e pesquisas dentro do município de Saquarema, pudemos observar que há uma carência de um modelo de delivery para os habitantes de um modo geral, para a compra de pequenos objetos e a entrega dos mesmos. Como observamos na pesquisa, o município possui distâncias que inviabilizam os comerciantes dessas localidades longínquas disponibilizar entregas para clientes de outras localidades que não, somente, perto de seu comércio. Outrossim, será permitido aos motoboys a flexibilidade de poder “trabalhar” para várias empresas (comércio em geral) sem perda de tempo. Ao passo que, para os comerciantes, o custo-benefício de manter um motoboy em tempo integral é oneroso. Com esse modelo de projeto, o Motolog visa facilitar a vida do comerciante, cliente e motoboy, promovendo a integração entre as partes envolvidas e proporcionando uma experiência de entrega ainda mais satisfatória. O aplicativo ajudará a economia de tempo e combustível, acarretando redução dos gases tóxicos na atmosfera, redução da destruição da vegetação nas zonas periféricas, com estacionamento. A plataforma tem como principal objetivo garantir a mobilidade e agilidade no processo de entrega, com baixo custo para todos os envolvidos.

“Com a popularização do acesso à internet o e-commerce vem revelando grande crescimento nesses últimos anos. O Ebook nuvem commerce 7ª Edição (2022_v2) compilou dados sobre o comércio eletrônico e mostra que “Em 2020, o comércio eletrônico registrou um crescimento global recorde em receita (de 25,7% comparada a 2019).”

De acordo com o eMarketer, “Em 2021 estima-se que o mercado de e-commerce global cresceu 16,8% em receita , quase 2/3 em comparação a 2020 o que representa aproximadamente US\$ 4,9 trilhões movimentados ao longo do ano.”[1]

Em todo o Brasil, mesmo com situação econômica mais delicada, o volume de pedidos avançou no segundo trimestre de 2022, chegando a 89,6 milhões de pedidos – 4,3% acima do registrado no mesmo período de 2021.(Relatório Neotrust/2t22/ed. 10 p.9) Além disso , segundo o (Relatório Neotrust/2t22/ed. 10 p.9) “O número de clientes únicos no e-commerce brasileiro totaliza em 37,0 milhões.”[2]

Com o alto índice de reclamações em relação às entregas dos produtos, está pesquisa se propõe a solucionar os problemas do comerciante, do entregador e cliente no sentido de tornar uma compra mais simples e rápida.[3]

2. PROJECT CANVAS



Produtos e Entrega

- Oferecer um serviço de entrega rápida.
- Oferecer um serviço de propaganda ao comerciante para colocar sua oferta do dia no site do aplicativo.
- Após uma pesquisa no mercado nas lojas da cidade, o cliente faz o pedido na loja e o pagamento, já com o valor da entrega, e recebe em sua casa a mercadoria comprada.



Objetivos Específicos:



01

Facilidade

Desenvolver um aplicativo que possibilite a integração entre comércio locais e clientes, com facilidade de uso e segurança.

02

Oportunidade

Facilitar a vida dos comerciantes de pequeno porte, que não tem a opção de ter um entregador exclusivo, oferecendo uma plataforma acessível e eficiente para gerenciar suas entregas.

03

Oferta

Oferecer ao motoboy a possibilidade de trabalhar com vários pontos comerciais ao mesmo tempo aumentando assim sua renda mensal.

04

Opção

Oferecer ao comerciante mais uma opção de propaganda de seus produtos em oferta.

Análise SWOT

1 Forças

Destaque no mercado de delivery com um sistema inovador. Oferece opções de entrega flexíveis, como entrega expressa, agendamento de horários e entrega em pontos de coleta. Conexão com diferentes plataformas de comércio eletrônico, restaurantes e estabelecimentos parceiros.

2 Fraquezas

Concorrência com empresas estabelecidas e novos concorrentes surgindo constantemente. Regulamentações e restrições governamentais.

3 Ameaças

O sucesso depende da disponibilidade e confiabilidade dos atores do sistema. Com um projeto em estágio inicial, o baixo reconhecimento da marca afeta na conquista do cliente. Sendo necessário implementar estratégias de marketing.

4 Oportunidades

Mercado em crescimento com grandes mudanças nos hábitos de consumo e na demanda por agilidade. Oportunidade de alavancar o serviço do lojista ao oferecer esta solução de delivery inovadora.



Restrições E Premissas

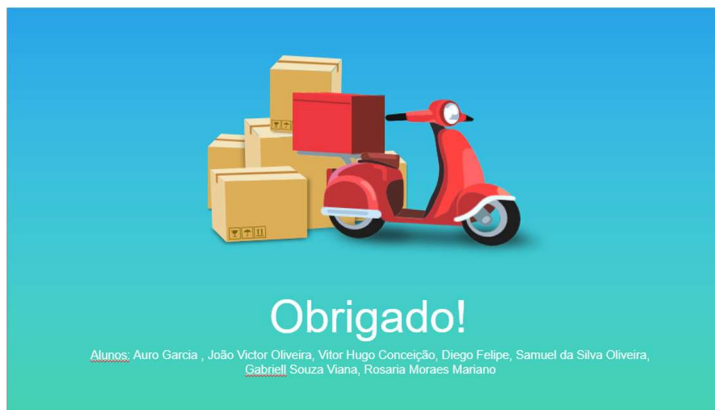
Restrições:

Produtos inflamáveis; produtos que exijam licenças especiais.

Premissas:

Estamos partindo do pressuposto que a cidade aceitará bem o aplicativo pois a ideia é inovadora e economiza muito tempo e dinheiro.





4. OBJETIVOS

4.1 Objetivo geral

Aprimorar o processo logístico de entregas na cidade por meio de um serviço de delivery, fornecendo ao comerciante mais uma opção de divulgação de seus produtos e fornecendo ao usuário (consumidor) uma nova opção de compra com entrega online, sendo eficiente, inovador e que também facilite a pesquisa de preços de produtos.

4.2 Objetivos Específicos

1. Desenvolver um aplicativo que possibilite a integração entre comércios locais e clientes, com facilidade de uso e segurança.
2. Facilitar a vida dos comerciantes de pequeno porte, que não tem a opção de ter um entregador exclusivo, oferecendo uma plataforma acessível e eficiente para gerenciar suas entregas
3. Oferecer ao motoboy a possibilidade de trabalhar com vários pontos comerciais ao mesmo tempo aumentando assim sua renda mensal.
4. Oferecer ao comerciante mais uma opção de propaganda dos seus produtos em oferta.

5. METODOLOGIA

5.1 Metodologia de análise

Pesquisa no local com usuários, comerciantes e motoboys com questionário simples e direto para estabelecer a que nível de aprovação o aplicativo terá para cada nicho.

5.2 Metodologia de trabalho

Sistema de monitoramento de entregas
Sistema de roteirização (controle de tráfego)
Sistema de gestão de frotas (motoboys)
Sistema de monitoramento do tempo

6. PRODUTOS E ENTREGAS

6.1 Serviço

Oferecer um serviço de entrega rápida,

Oferecer um serviço de propaganda ao comerciante para colocar sua oferta do dia no site do aplicativo,

Após uma pesquisa no mercado nas lojas da cidade, o cliente faz o pedido na loja e o pagamento, via PIX, já com o valor da entrega, recebe em sua casa a mercadoria comprada.

6.2 Usuário/Público

Comprador/comerciante/motoboys

Primordialmente, celulares, desktops e notebooks

6.3 Inovação

A proposta é contribuir com o processo de compra, venda e entrega (dentro do município de Saquarema), para clientes e motoboys, não se fixando em uma única loja, assim podendo ter mais possibilidades de ganhos. Buscamos oferecer ao consumidor um site de entrega com uma relação de oferta do dia de todos os comerciantes cadastrados no aplicativo. Oferecendo assim maior raio de abrangência dos comerciantes, mais trabalho ao motoboy e melhores preços ao cliente comprador

7. RESTRIÇÕES E PREMISAS

Restrições: Produtos inflamáveis; produtos que exijam licenças especiais

Premissas: Estamos partindo do pressuposto que a cidade aceitará bem o aplicativo pois a ideia é inovadora e economiza muito tempo e dinheiro

8. GERENCIAMENTO DO PROJETO

8.1Planejamento estratégico

8.2Missão, Visão e Valores

8.3Balanced Scorecard

8.4Plano de Marketing

Análise da Situação

Fazer uma análise do mercado de entrega e identificar concorrentes diretos e indiretos.

Avaliar as tendências e oportunidades do setor.

Realizar uma análise SWOT (forças, fraquezas, oportunidades e ameaças) para entender a posição do aplicativo no mercado.

SWOT

Forças

Destaque no mercado de delivery com seu sistema inovador, que prioriza a experiência dos usuários, lojistas e entregadores.

Oferece opções de entrega flexíveis, como entrega expressa, agendamento de horários e entrega em pontos de coleta.

Conexão com diferentes plataformas de comércio eletrônico, restaurantes e estabelecimentos parceiros.

Fraquezas

Concorrência com empresas estabelecidas e novos concorrentes surgindo constantemente.

Regulamentações e restrições governamentais.

https://ussbr-my.sharepoint.com/:x:/g/personal/ra202221687_univassouras_edu_br/Ea3WmZmkuLdLrp8pJcBkOEoBs9gOq96v6lBtGcXkoOKmrA?e=FXb7Xs

Oportunidades

Mercado em crescimento com grandes mudanças nos hábitos de consumo e na demanda por agilidade.

Oportunidade de alavancar o serviço do lojista ao oferecer esta solução de delivery inovadora.

Ameaças

O sucesso depende da disponibilidade e confiabilidade dos atuantes do sistema.

Com um projeto em estágio inicial, o baixo reconhecimento da marca afeta na conquista do cliente. Sendo necessário implementar estratégias de marketing.

Definição de Objetivos

Estabelecer objetivos claros e mensuráveis para o seu aplicativo de delivery. Exemplos de objetivos podem ser: aumentar o número de usuários ativos, aumentar o número de pedidos diários, expandir para novas áreas geográficas, melhorar a taxa de retenção de usuários, etc.

Identificação do Público-Alvo

Definir o perfil do público-alvo do aplicativo, levando em consideração fatores demográficos, comportamentais e preferências.

Segmentar o público-alvo em grupos específicos permitirá personalizar as estratégias de marketing e direcionar mensagens relevantes para cada segmento.

Posicionamento e Proposta de Valor

Definir o posicionamento de marca do aplicativo de delivery, destacando os principais diferenciais em relação aos concorrentes.

Desenvolver uma proposta de valor clara e convincente que transmita os benefícios e vantagens de usar o aplicativo.

Estratégias de Aquisição de Usuários

Utilizar estratégias de marketing digital, como anúncios pagos em redes sociais, campanhas de e-mail marketing, otimização de mecanismos de busca (SEO) e marketing de influenciadores para atrair novos usuários.

Oferecer promoções exclusivas para novos usuários e incentivar a recomendação boca a boca.

Retenção de Usuários

Desenvolver programas de fidelidade, descontos especiais e benefícios exclusivos para usuários frequentes.

Utilizar notificações push e e-mails personalizados para manter os usuários engajados e informados sobre novidades, promoções e atualizações do aplicativo.

Experiência do Usuário

Garantir que o aplicativo seja intuitivo, fácil de usar e forneça informações claras sobre o status do pedido, tempo de entrega e opções de pagamento.

Solicitar feedback dos usuários e utilizá-lo para melhorar continuamente a experiência do usuário.

Parcerias Estratégicas

Estabelecer parcerias com restaurantes e estabelecimentos comerciais relevantes para ampliar a oferta de produtos e serviços no aplicativo.

Explorar parcerias com outras empresas que possam promover o aplicativo em troca de benefícios mútuos.

Marketing nas Redes Sociais

Criar perfis nas principais redes sociais e compartilhar conteúdo relevante, como promoções, ofertas especiais, dicas gastronômicas, depoimentos de clientes satisfeitos e histórias de sucesso.

Incentivar a interação dos usuários por meio de concursos, enquetes e compartilhamento de suas experiências usando o aplicativo.

Monitoramento e Análise de Resultados

Utilizar ferramentas de análise para monitorar o desempenho do aplicativo, como o número de downloads, taxa de conversão e etc.

9. GERENCIAMENTO DOS REQUISITOS

9.1 Identificação de Requisitos

Mediante os resultados da pesquisa do item 5, será formulado como o aplicativo terá forma (apresentação, quesitos, necessidade de aluguel de GPS, quais as análises necessárias para o sistema funcionar);

9.2 Análise de Requisitos

O sistema deve apresentar:

Requisitos Funcionais:

- [RF001] - Layout inicial (cadastro, login);
- [RF002] - Recursos de pesquisa e filtro de produtos;
- [RF003] - Lista de produtos com seus respectivos preços;
- [RF004] - Lista de lojas disponíveis e não disponíveis;
- [RF005] - Histórico de pedidos;
- [RF006] - Lista de valores das distâncias entre locais de coleta e entrega;
- [RF007] - Utilização do GPS, o mais fidedigno possível, para localização de onde pegar e onde entregar;
- [RF008] - Indicar a logística mais rápida, segura e correta, para o motoboy;
- [RF009] - Página do pagamento com detalhes do produto e valor da entrega;
- [RF010] - Agendamento de entregas;
- [RF011] - Acompanhamento de pedido em tempo real;
- [RF012] - Personalização do pedido;
- [RF013] - Rotas otimizadas para os entregadores;
- [RF014] - Suporte e atendimento a ambas as partes dos usuários do sistema;

Requisitos não Funcionais:

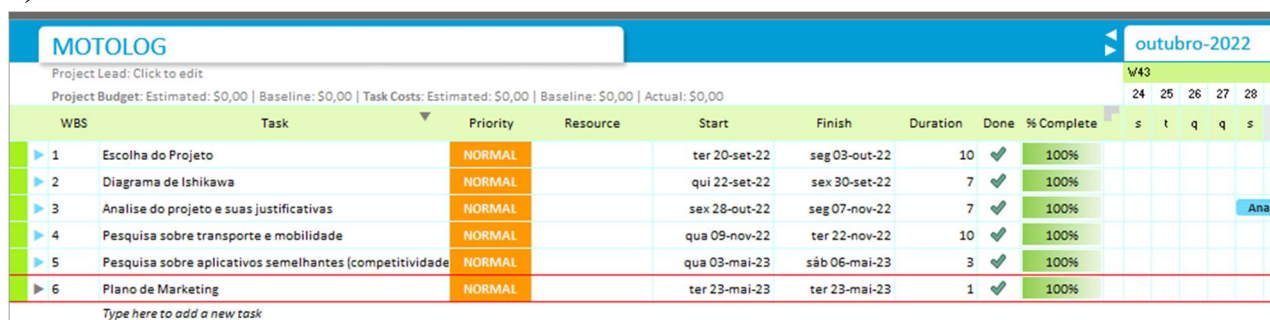
- [RNF001] - layout com design atraente, direto e dinâmico;
- [RNF002] - Desempenho rápido e responsivo do sistema;
- [RNF003] - Compatibilidade com dispositivos móveis;
- [RNF004] - Armazenamento de dados (SQL);
- [RNF005] - Suporte e atendimento a ambas as partes dos usuários do sistema;
- [RNF006] - Relatórios e análises detalhados do desempenho dos lojistas;

9.3 Especificação de Requisitos

- O sistema deve funcionar de maneira a possibilitar uma interação única, agradável e fácil para os usuários;
- Deve apresentar lógica, exatidão nos valores a serem calculados, rapidez nos processos, para os comerciantes;
- Deve ser preciso, rápido e seguro para o motoboy
- Deve possibilitar o agendamento das entregas
- Deve possibilitar negociação do valor da entrega
- Calcular o percentual de valor para o uso do aplicativo para cada um dos envolvidos (comerciante, motoboy e usuário)
- Calcular o valor de um anúncio para os comerciantes

4 Gerenciamento e Rastreabilidade

a) Gráfico de Gantt



[Gantt_Excel_Pro_Daily_Freel \(1\).xslm](#)

11. GERENCIAMENTO DOS RISCOS

1. *Riscos inerentes ao projeto*
2. *Matriz de riscos com causas e consequências*
3. *Matriz de avaliação dos riscos*

4. *Matriz de gerenciamento dos riscos*

Na posição atual, não temos muito como projetar uma avaliação dos riscos, talvez, num futuro de 1 ano, pois ter um parâmetro para tal fica difícil.

Visto que nosso aplicativo, na cidade de Saquarema, não possui nenhum concorrente, ainda não podemos estabelecer os riscos inerentes do mesmo.

Porém podemos vislumbrar algumas possibilidades como:

- a. Desinteresse dos comerciantes em usar o aplicativo
- b. Desinteresse dos motoboys em participar do aplicativo
- c. Usuários desconhecendo ou não sabendo usar o aplicativo
- d. Alto custo do aplicativo
- e. Custo em usar o GPS
- f. Atraso nas entregas

12. RESULTADOS PRELIMINARES

1. *WEBSITE DA PROPOSTA/ White paper*
<https://joaooliveiraskt.github.io/Moto-Log-Website/>

13 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

FELIPA, P. B. (2017). Marketing+ internet= e-commerce: Opportunities and challenges. Revista Finanzas y Política Económica, 9(1), 41-56. <http://dx.doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2017.9.1.3>[1]

14 APÊNDICE

Projeto CANVAS (2022-agosto)

https://ussbr-my.sharepoint.com/:p:/g/personal/ra202221687_univassouras_edu_br/Eeyp8Zj55d9DidQ5pKUof_kBu9KDHBITOORQjicKz5z4pg?e=7UAu7e

15 ANEXOS

- Termo de compromisso e sigilo; termo de consentimento livre esclarecido; termo de autorização de uso de imagem e som; termo de anuência. Outros anexos relevantes ao desenvolvimento do projeto.

APROVADO POR Prof. João Coelho (Práticas extensionistas II) (Ética, sociedade e cultura)	DATA [Data]
--	----------------

APROVADO POR Prof. André Saraiva (Programação de laboratório Web)	DATA [Data]
--	----------------

APROVADO POR Prof. Gioliano Bertoni (Engenharia de Requisitos e Análise de sistemas)	DATA [Data]
---	----------------

APROVADO POR Prof. Douglas Rodrigues (Gestão Empresarial)	DATA [Data]
--	----------------

APROVADO POR Prof. Luciano Barbosa (Prática de leitura textual)	DATA [Data]
--	----------------