**Ana Raquel Paradinha (102491), Guilherme Antunes (103600), Miguel Marques (100850)**

Turma P3, em 2020-04-22, v1.0

RELATÓRIO – *INCEPTION*

Visão do produto

Conteúdos

[Visão do produto 1](#_Toc38468402)

[1 Introdução 1](#_Toc38468403)

[1.1 Sumário executivo 1](#_Toc38468404)

[1.2 Controlo de versões 2](#_Toc38468405)

[2 Contexto do negócio e novas oportunidades 2](#_Toc38468406)

[2.1 Caraterização da organização e área de atuação 2](#_Toc38468407)

[2.2 Contexto do mercado que originou a mudança/oportunidade 2](#_Toc38468408)

[2.3 Transformação digital e novas formas de geração de valor 2](#_Toc38468409)

[2.4 Objetivos da organização com a introdução do novo sistema 3](#_Toc38468410)

[3 Definição do produto 3](#_Toc38468411)

[3.1 O conceito do produto 3](#_Toc38468412)

[3.2 Principais capacidades/funcionalidades 4](#_Toc38468413)

[3.3 Ambiente de utilização 4](#_Toc38468414)

[3.4 Limites e exclusões 4](#_Toc38468415)

[4 Referências e recursos suplementares 4](#_Toc38468416)

# Introdução

## 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.

Nesse sentido o desenvolvimento do novo sistema de informação é promovido pela empresa NutriLink que, tendo atualmente uma grande presença física com os seus vários restaurantes, pretende implementar um sistema de entregas ao domicílio em colaboração com outras empresas da área da restauração e de serviços de entregas, com o objetivo de melhorar e promover os seus serviços.

A NutriLink viu no mercado atual uma excelente oportunidade de investimento com base no aumento do tipo de ofertas referido aliado à crescente procura de alimentos biológicos.

Assim, a organização identificou a necessidade de desenvolver este novo sistema de informação com capacidades adequadas ao novo posicionamento do negócio, incluindo a oportunidade de manter o serviço de subscrição mensal, mas oferecendo a alternativa do cliente poder receber os produtos requisitados diretamente no seu domicílio, para além de também oferecer a este uma maior variedade de produtos.

Para o desenvolvimento deste relatório, o grupo de projeto baseou-se em modelos de trabalho apresentados por empresas já atuantes no mercado das entregas ao domicílio e na forma como cada uma gere todas as questões logísticas, nomeadamente a UberEats e a Glovo.

## Controlo de versões

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Quando? | Responsável | Alterações significativas |
| 10/12 | Miguel | 1.1 - Explicação alteração no mercado que levou a desenvolver o novo sistema de informação. E também coloquei o nome da “Empresa”. |
| 10/12 | Miguel | 2.1 - Caracterização da organização e novas oportunidades |
| 10/12 | Guilherme | 2.3 - Explicação da transformação digital e das novas formas de geração de valor. |
| 10/12 | Guilherme | 3.4 - Limites e exclusões |
| 10/12 | Raquel | 2.2 - Contexto do mercado que originou a mudança/ oportunidade |
| 10/12 | Raquel | 3.1 - Conceito do produto |
| 14/12 | Miguel | 3.2 - Principais funcionalidades/capacidades |
| 14/12 | Miguel | 3.3 - Ambiente de utilização |
| 18/12 | Guilherme | 2.4 - Objetivos da organização com a introdução do novo sistema |

# Contexto do negócio e novas oportunidades

## Caraterização da organização e área de atuação

A NutriLink tem como foco principal o bem-estar dos seus clientes a nível alimentar, por isso, com o crescente aumento de grandes superfícies em que os produtos vendidos são tudo menos naturais, pretende dar às pessoas uma forma fácil e prática de poderem aceder a produtos biológicos e saudáveis, podendo assim ter outra opção face às restantes.

Esta empresa possui alguns restaurantes distribuídos por todo o país, a grande maioria em zonas metropolitanas, mas contando também com alguns em regiões menos populosas. Nesse sentido, para o desenvolvimento deste novo serviço pretende aliar-se ao máximo de restaurantes que ofereçam opções semelhantes às suas, para assim dinamizar cada vez mais este estilo de alimentação saudável e oferecer uma maior escolha e variedade aos seus clientes.

Com esta nova oferta, a NutriLink irá manter os seus valores ambientais optando, sempre que possível, pela utilização de meios ecológicos (bicicleta, veículos elétricos, etc.) para a distribuição das encomendas.

Os maiores beneficiários destes serviços são pessoas que desejam ter uma alimentação mais biológica, que queiram ajudar o ambiente e ser mais sustentáveis e que não tenham acesso em lojas físicas a alimentos biológicos e/ou sazonais.

## Contexto do mercado que originou a mudança/oportunidade

Na atualidade, o mundo está a tornar-se cada vez mais digital, o que tem obrigado empresas de praticamente todos os setores a adaptarem-se às novas exigências do cliente, reinventando-se.

Assim, na área da restauração há cada vez mais empresas a aderirem aos serviços de entrega dos seus produtos ao domicílio, uma vez que os clientes aderem a e valorizam bastante essa oferta. Além disso, a procura de produtos biológicos e naturais no mercado também tem tido um crescimento exponencial.

Nesse sentido, a NutriLink pretende aliar estas duas ofertas de modo a afirmar-se no mercado atual e seguir as suas tendências.

## Transformação digital e novas formas de geração de valor

Neste novo contexto a NutriLink pretende implementar uma plataforma online que ofereça aos seus clientes a possibilidade de subscrever um serviço de entregas ao domicílio de comida saudável feita à base de produtos biológicos e sazonais. Esta plataforma irá ser responsável por receber os pedidos dos clientes e por coordenar a logística implicada nas questões de preparação e realização do mesmo, bem como nas da sua entrega.

Para ajudar na realização das ações implicadas no processo que começa com o pedido do cliente e acaba com a sua entrega a NutriLink contará com parceiros e entidades associadas, nomeadamente das áreas da restauração e das entregas ao domicílio.

Com a implementação desta ideia é pretendido que este tipo de alimentos mais saudáveis tenha uma acessibilidade semelhante à daqueles que hoje em dia mais são requisitados em serviços de entregas ao domicílio, nomeadamente fast-food, lançando diretamente a NutriLink para o mesmo mercado das empresas promotoras destes últimos, tornando-a num concorrente diferenciado. Desta maneira os produtos comercializados pela NutriLink deixam de estar limitados à sua venda em loja e passam a constar na lista de verdadeiras alternativas a estes produtos menos saudáveis.

Em termos práticos pretende-se dar esta acessibilidade aos clientes para que aqueles que querem ter uma alimentação saudável e equilibrada, mas que não têm outra opção alimentar quando precisam de encomendar comida para suas casas, possam finalmente ter uma verdadeira alternativa saudável e para começar a familiarizar todos os outros com estas opções saudáveis que um dia podem passar a constar parte das preferências dos próprios quando se trata de entregas ao domicílio.

Posto isto, com a maior e melhor oferta já referida o preço dos produtos comercializados irá retornar em diferentes partes para os envolventes no processo de cada um. O preço do produto irá corresponder ao preço do prato no restaurante, seja ele da NutriLink ou um parceiro, em que é preparado, com as adições das taxas cobradas pela empresa de entregas. Posteriormente será possível verificar que restaurantes aderentes se demonstram mais rentáveis para a plataforma, através da base de dados, permitindo assim avaliar se é viável manter parcerias ou se devem ser procuradas novas com o objetivo de manter o leque de escolha o mais ao agrado da generalidade do cliente, gerando mais valor para os promotores do serviço.

## Objetivos da organização com a introdução do novo sistema

| Problema/limitação | Objetivo |
| --- | --- |
| Dominância de empresas de comida pouco saudável no mercado das refeições por encomenda. | Entrar na corrida com a oferta de ementas completas por refeições feitas à base de produtos biológicos e sazonais. |
| Dificuldade de rotinar os clientes a consumir produtos mais saudáveis pelo distanciamento virtual entre a loja e as suas casas. | Oferecer uma melhor acessibilidade aos produtos adicionando a possibilidade de encomendá-los para o domicílio a partir da plataforma online. |

# Definição do produto

## O conceito do produto

|  |  |
| --- | --- |
| **Para o/a:** | Qualquer pessoa |
| **Que apresenta:** | Necessidade ou vontade de adquirir produtos saudáveis e biológicos sem se deslocar a uma loja física |
| **O produto:** | NutriLink |
| **Que:** | Permite encomendar e receber produtos alimentares diretamente no domicílio |
| **Ao contrário de:** | Outras empresas que apenas têm opções de levantamento presencial ou não têm a mesma oferta alimentar |
| **O nosso produto:** | Apresenta opções alimentares biológicas e naturais, adaptadas às necessidades e procura atual |

## Principais capacidades/funcionalidades

O nosso produto pretende fornecer uma plataforma rápida e de fácil acesso de venda e compra de produtos biológicos.

Para tal pretendemos que o mesmo seja capaz de fazer pesquisas em relação a produtos disponíveis numa determinada localização, restaurantes específicos, produtos de uma loja específica ou um produto, vendido por lojas diferentes. Além disso, pretendemos que o nosso produto implemente, de uma maneira simples, a comunicação cliente/restaurante(loja)/estafeta, de forma a que o seu manuseamento seja facilitado para todos os intervenientes.

Com efeito, este serviço estará assente numa base de dados, que irá armazenar, fornecer e trabalhar a informação que o sistema precisará de fornecer aos seus utilizadores para que possam ter uma boa experiência de utilização. Assim sendo, também terá maneiras seguras de armazenamento de informação, tanto em relação a informações de morada, possíveis comunicações com o estafeta/restaurante, como em relação às informações de pagamento.

## Ambiente de utilização

Para o desenvolvimento deste produto será necessária a criação de uma plataforma online responsável pela ligação entre todos os envolvidos no processo.

Assim o processamento total de cada encomenda terá um ciclo fixo que começa na preparação da mesma por parte do restaurante selecionado e acaba com a entrega feita pelo estafeta. Os valores de cada pedido podem variar consoante o seu tamanho, o restaurante a que é feito, e a localização de entrega.

Para a produção da plataforma será necessário um ambiente de utilização que permita desenvolver o design da aplicação e que inclua ferramentas de simulação para que as implementações feitas ao longo do projeto sejam visíveis. Para isto é possível usar o Flutter, que usa a linguagem de programação Dart e que permite o desenvolvimento de aplicações que funcionais tanto em iOS como em Android, o Xcode, que utiliza Swift como linguagem e que permite o desenvolvimento de aplicações para iOS, ou o Android Studio, para desenvolvimento de aplicações para android. Para todas estas opções temos disponíveis ferramentas de simulação que podem ser utilizadas.

Será necessário também implementar uma base de dados que permita a consulta de dados 24 horas por dia, que tenha em conta fatores como a sua performance e a sua acessibilidade em diferentes pontos.

Para o teste da aplicação não serão necessários muitos utilizadores, apenas será necessário fazer um número de simulações suficientes para avaliar todas as funcionalidades que a app estará pré-concebida para realizar, inclusive com estafetas e com os restaurantes, para verificar possíveis erros e bugs.

## Limites e exclusões

Ao contrário das concorrentes empresas de comida rápida, o tempo de preparação das refeições não será tão reduzido uma vez que se pretende que estas sejam o mais frescas possíveis.

As ementas disponíveis também não serão sempre as mesmas e irão mudar ao longo do ano pois o tipo de produtos utilizado é sazonal, logo não está disponível durante todo o ano.

Os preços também poderão ser ligeiramente superiores aos outros concorrentes uma vez que os produtos utilizados nas refeições são mais “premium” já que são produzidos biologicamente com todos os cuidados para terem uma qualidade superior.

# Referências e recursos suplementares

Para a elaboração deste projeto baseamo-nos em serviços já existentes de entregas ao domicílio, na interação que estes têm com os restaurantes seus afiliados, e na forma como as plataformas destes serviços gerem toda a informação recebida e enviada, nomeadamente na “UberEats” ( <https://www.ubereats.com/pt> ) e na “Glovo” ( <https://glovoapp.com/pt/vlr/> ).