**Apresentação 3**

**Transformação Digital**

(Miguel)

Vivemos numa sociedade cada vez mais sedentária, fruto da enorme evolução tecnológica e digital que ocorreu nos últimos anos por todo o planeta. Com a introdução das tecnologias no nosso dia a dia cada vez mais notamos que quase todos os processos por nós feitos ao longo do dia acabam por ter sempre alguma mão de um sistema tecnológico qualquer. E comer não é exceção. Graças a toda esta evolução nos dias de hoje já não somos obrigados a fazer comida em casa se quisermos comer, nem sequer ter de ir a um restaurante que nos dias de hoje acaba por ser uma tarefa complicada, ainda para mais com a situação de saúde atual. Assim, vimos neste fator uma oportunidade de negócio, oportunidade essa que está a começar a ser verdadeiramente explorada agora e que se está a demonstrar bastante requisitada. Falamos de entregas ao domicilio. Pretendemos transformar um mercado que até então apenas acontecia dentro das portas dos restaurantes num mercado que começa precisamente no restaurante e que irá terminar nas nossas casas. Processos e acontecimentos como o restaurante estar cheio e ter de ir embora para outro ou ter de ficar à espera de uma vaga, uma família querer ir ao restaurante mas é-lhes inconveniente ter de sair naquele dia, ou até mesmo porque o restaurante não se encontra autorizado a servir dentro de portas deixaram de sustentar um problema para o setor de refeições. Através da introdução dos chamados “estafetas” a comida sairá do restaurante e chegará a todas as casas que a tiverem encomendado. O pedido da comida e o seu pagamento também deixarão de ser feitos diretamente ao empregado de mesa ou ao funcionário responsável por essa função, passando a ser feitos através de aplicações mobile ou websites que agilizam todos estes processos para que o cliente possa levar o menor tempo possível a efetuar todas as ações que não envolvam degustar a sua refeição.

**Produto**

E é precisamente nisto que a nossa solução consiste. A promotora da solução que iremos apresentar é a NutriLink, empresa já atuante no mercado da restauração, nomeadamente no serviço de refeições feitas à base de produtos biológicos e sazonais. A NutriLink possui já diversos restaurantes distribuídos por todo o país, e pretende iniciar esta transformação digital de modo a diferenciar-se de algum modo. Assim o nosso produto consiste numa plataforma online, a NutriLink, que oferece aos clientes da mesma a possibilidade de subscreverem um serviço de entregas ao domicílio de comida saudável. Esta plataforma será responsável por todo o processo de realização do pedido por parte do cliente e será também ela que irá coordenar as operações entre restaurante e estafeta, bem como dar indicações para o trabalho competente a cada uma das partes.

Este tipo de plataforma soa familiar. Até porque o nosso objetivo é de facto entrar e competir diretamente no mercado das gigantes já existentes nesta área como a Glovo e a UberEats. No entanto queremos diferenciar-nos e deixar a nossa própria marca. Assim como as duas empresas já referidas operam, a nossa plataforma NutriLink irá englobar não só os próprios restaurantes da NutriLink como todos aqueles que já sejam seus parceiros, ou que queiram vir a ser. A particularidade diferencial é de facto o tipo de produtos comercializados. A plataforma NutriLink irá focar-se exclusivamente na venda de refeições feitas à base de produtos biológicos e sazonais. Ao contrário das maiores operadoras do mercado que comercializam maioritariamente e com maior afluência produtos tipicamente não saudáveis, como fast-food.

(Guilherme)

Queremos de facto tornar-nos especialistas nesta vertente saudável. Queremos dar a mesma facilidade de acesso aos nossos produtos para que se tornem verdadeiras alternativas no mercado das entregas ao domicílio. Acreditamos que num mundo cada vez mais consciente de que é importante viver saudável a afluência a produtos do mesmo género dos comercializados por nós irá aumentar pois para além daqueles que já se dedicam a alimentarem-se de forma saudável, pessoas que são influenciadas irão também tentar aderir a este estilo de vida, influenciando outras. Não poderia ser mais fácil para o cliente. Basta aceder à plataforma, escolher o restaurante do qual deseja encomendar uma refeição, pagar e esperar que o estafeta leve até sua casa a comida feita pelo restaurante.

Este tipo de solução é vantajosa para o promotor pois irá expandir o seu negócio além portas e não só faturará sobre os próprios produtos como receberá uma taxa sobre os produtos vendidos pelos parceiros na sua plataforma.

**Arquitetura**

O sistema da plataforma será principalmente composto pela aplicação para telemóvel e pelo website, especialmente desenhado para computador. Cada um destes dois serviços acaba por realizar as mesmas funções essencialmente, exceto as candidaturas para estafetas e parceiros que têm de ser feitas no website da NutriLink.

Cada parte desta construção subdivide-se para cada uma das partes fulcrais para a utilização do nosso sistema, sendo elas o cliente, o estafeta e o restaurante. Isto é, dando o exemplo do website, neste existirá uma área para o cliente, que é o foco principal de toda a plataforma, uma para os estafetas, que apesar de ser mais útil na aplicação mobile também pode efetuar as suas funções consultando o website, e outra para os restaurantes, onde estes irão receber e aceitar ou declinar os pedidos feitos para os seus estabelecimentos.

Ainda está implementado na solução um sistema de pagamento por via de entidades de pagamento digital externas, como o Paypal e a MBWay, entidades essas experientes na área e que garantem um grau de eficiência e eficácia superior ao que nós seríamos capazes de garantir no processo de pagamento sem a sua ajuda.

Os dispositivos para estarem ligados devidamente á plataforma necessitarão de ligação a redes sem fios, e no caso dos estafetas e do cliente, mediante a opção deste último, necessitarão de acesso ao sistema de localização do dispositivo, para definir pontos de recolha e entrega e estimar os tempos dos mesmos. O dispositivo dos clientes também terá de ser capaz de realizar pagamentos por via das entidades de pagamento digital externas implementadas na plataforma.

**Implementação**

(Raquel)

Para realizar uma pequena demonstração de algumas funcionalidades da nossa plataforma iremos recorrer ao website da mesma onde iremos simular os exemplos de utilização mais comuns por parte de cada uma das partes envolvidas no processo global, cliente, estafeta e restaurante.

(Demonstração)

**Lições**

Estando o nosso produto apresentado gostaríamos de deixar referidas algumas aprendizagens tiradas do projeto de MAS. Uma delas foi sem duvida um melhor enquadramento no estilo de preparação que a apresentação de um produto deve ter de forma a evidenciar aquilo que realmente interessa a quem o irá comprar e de maneira a que chame a atenção daqueles que irão usufruir dele, seja em que vertente for. Anotámos também aquilo que está por detrás de uma apresentação aparentemente simples de um que produto aparentemente não será difícil de executar face aos exemplos já existentes está um planeamento um pouco diferente daquele que trespassa para quem presencia esta apresentação, por exemplo o tipo de estudo de mercado que é necessário fazer para aspetos como as próprias funcionalidades e requisitos da solução.