



"ANTÓNIO CANALIZADOR"

Serviços de Canalização 24/365

Fábio Quintas Gonçalves

Francisco José Moreira Oliveira

Raul Vilas Boas

Vitor Emanuel Carvalho Peixoto

ESTRUTURA

INTRODUÇÃO

- Contextualização
- Motivação e objetivos

PLANEAMENTO

- Recursos necessários
- Maquete do sistema
- Medidas de sucesso
- Plano de desenvolvimento

FUNDAMENTAÇÃO

- Identidade do sistema
- Justificação, viabilidade e utilidade

CONCLUSÃO

- Comentários finais



INTRODUÇÃO

Contextualização

O Sr. António herdou o negócio local, mas **antiquado**, do seu pai.

Os pedidos dos clientes eram efetuados através de boca ou por chamadas telefónicas. Nos últimos anos a vila tem crescido bastante, pelo que o Sr. António **não consegue lidar com todos os pedidos**, tendo o número de queixas aumentado, o que leva os seus clientes a frequentarem a concorrência que vai crescendo ao mesmo ritmo da vila...



INTRODUÇÃO

Motivação e objetivos



Após verificar que tem vindo a perder clientes, o Sr. António decidiu criar um **plano de modernização**, que inclui duas aplicações:

- Uma **destinada aos clientes**, capaz de registar os pedidos e processo envolvente;
- Uma para os **funcionários** poderem aceder aos pedidos efetuados e inserirem ocorrências.

O Sr. António espera assim aumentar o nº de clientes a médio/longo prazo, aumentando o seu lucro e também a facilidade de acesso dos clientes aos seus serviços.

FUNDAMENTAÇÃO

Identidade do sistema

Nome: "António Canalizador"

Categoria: Serviços
ao domicílio 24/365

Idioma: Português (PT-PT)

Descrição: Aplicação *web*
que permite ao cliente
agendar a visita de um
canalizador de um modo
rápido e intuitivo.

Funcionalidades *App Cliente*:

- Área pessoal
- Seleção de serviços
- Agendamento automático
- Notificações via SMS/Email
- Emissão automática da fatura

Funcionalidades *App Staff*:

- Localização do cliente
- Registo de ocorrências



FUNDAMENTAÇÃO

Justificação, viabilidade e utilidade



JUSTIFICAÇÃO

Este tipo de aplicação ainda não existe, pelo que será uma **novidade** capaz de aumentar o volume de negócio.

VIABILIDADE

A aplicação irá resolver o problema do Sr. António, logo **reduzir as queixas** e também **atrair novos clientes**, logo será facilmente rentável.

UTILIDADE

A aplicação irá aumentar a **facilidade de acesso** aos serviços e irá também **eliminar o problema** do Sr. António.

PLANEAMENTO

Recursos necessários

Software: Microsoft Project; Trello; Microsoft Office.

Dados: Informação dos serviços prestados pela empresa do Sr. António (preçário).

Pessoal: gestor de projeto; analista; arquiteto de software; administrador de base de dados, etc...

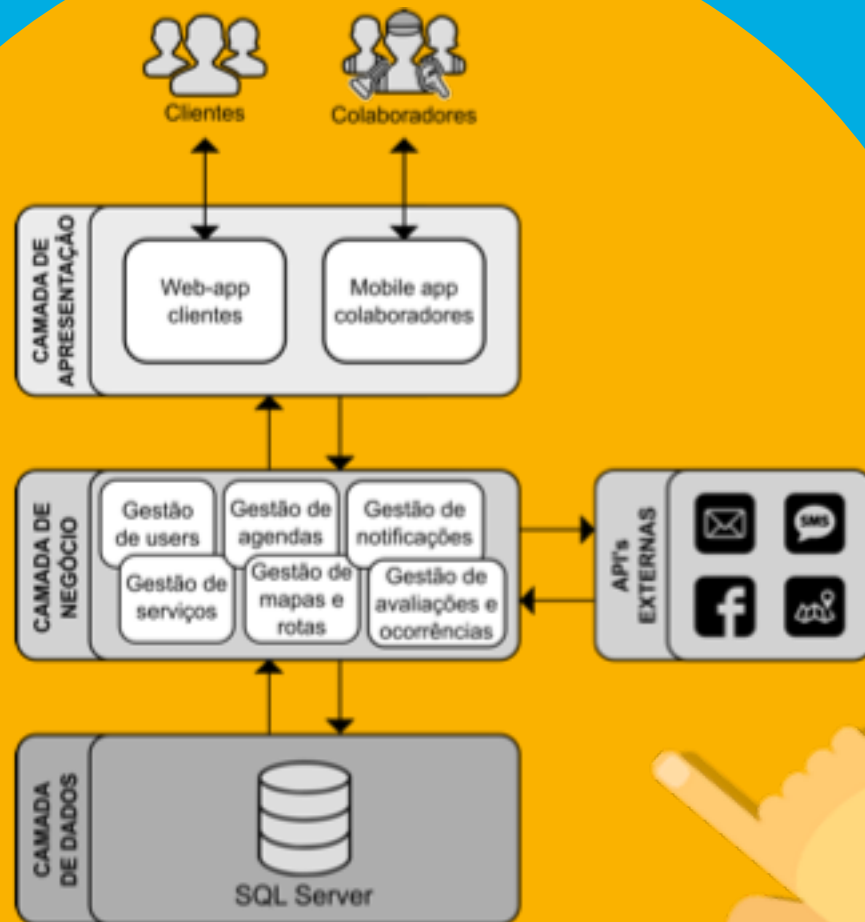
Sendo que a mesma pessoa pode desempenhar várias funções, dada a pequena dimensão do projeto.

<div>  <div>PREÇÁRIO</div> </div>				
Desentupimentos	Preço/hora			
	Horário normal		Fora d'horas	
	1ª hora	restantes	1ª hora	restantes
Lavatório e banheiro	10	5	15	7,5
Sanita	15	5	25	10
Esgoto/saneamento	20	5	30	15
Aspiração de fossas	40	15	-	-
Portas				
Abrir fechadura + nova <small>(Fechadura nova tem o custo de 30)</small>	10	5	20	10
Instalar molas automáticas <small>(Mola tem o custo de 200)</small>	10	5	-	-
Canalização				
Reparação de fugas	15	7,5	25	10
Renovação da canalização <small>(Preço de tubagem / metro: 200)</small>	20	10	-	-
Troca de esquentador <small>(Preço de esquentador novo: 2000)</small>	30	10	-	-
Troca de torneiras WC <small>(Custo de torneira: 100)</small>	20	7,5	-	-
Instalação sistema de rega <small>(Preço de tubagem / metro: 1,50) (Preço / m² de portos de rega: 15)</small>	30	15	-	-
Furos de água				
Trocar bomba de água <small>(Bomba nova tem o custo de 3000)</small>	30	10	-	-
Fazer furo de água <small>(Preço / metro de profundidade: 25) (Preço de bomba: 3000)</small>	50	20	-	-
A gerência				



PLANEAMENTO

Maquete do sistema



PLANEAMENTO

Medidas de sucesso

1º MÊS

15% de adesão dos clientes à app.

Paragem do decréscimo do nº de clientes.



1º SEMESTRE

70% de adesão dos clientes à app.

Crescimento de 10 a 15% no nº de clientes.

1º ANO

100% de adesão dos clientes à app.

Crescimento de 40 a 50% no nº de clientes.

40% de quota de mercado

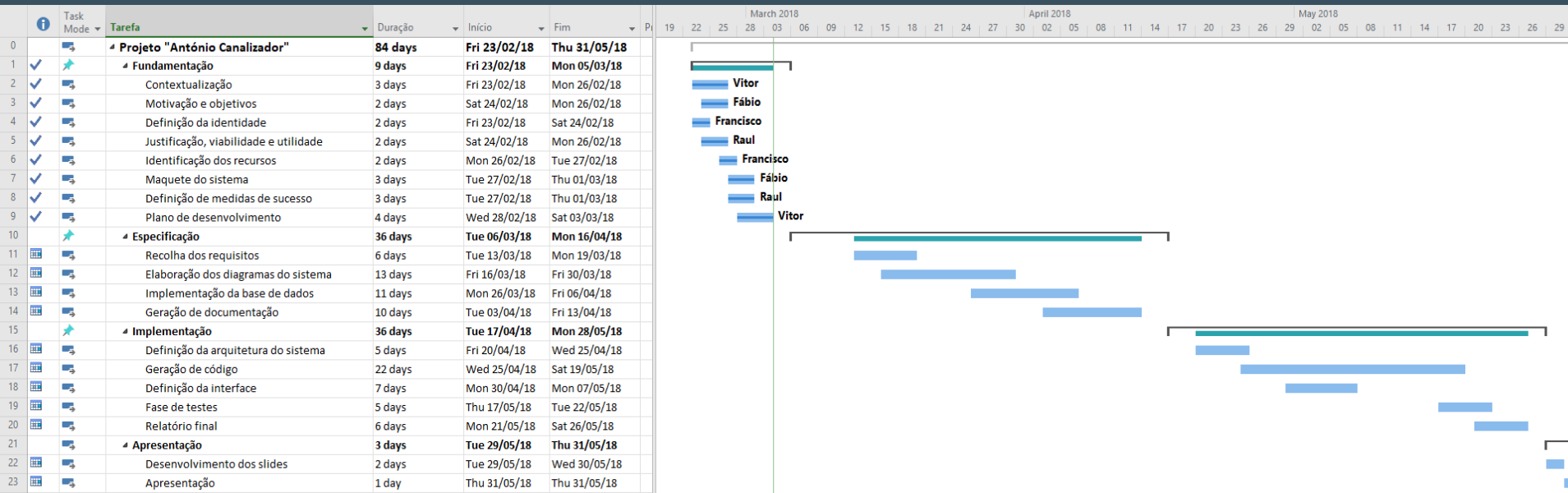
PLANEAMENTO

Plano de desenvolvimento

O projeto foi dividido em 3 principais fases:

- Fundamentação
- Especificação
- Implementação

Temos ainda no fim uma apresentação do projeto desenvolvido.



CONCLUSÃO

Comentários finais

Esta primeira fase permitiu-nos obter um conhecimento inicial do projeto a desenvolver e criar bases para a próxima fase, na recolha de requisitos e desenho dos diagramas de sistema.

Deste modo faseado, podemos apresentar o desenvolvimento ao cliente, permitindo obter um *feedback* em cada etapa, de modo a corrigir o que for necessário atempadamente.



"ANTÓNIO CANALIZADOR"

Serviços de Canalização 24/365

Fábio Quintas Gonçalves

Francisco José Moreira Oliveira

Raul Vilas Boas

Vitor Emanuel Carvalho Peixoto