

**PMR3304 - Sistemas de Informação**  
**Relatório Inicial**



# IFun

# Motivação

## 1. Plataformas de comparação

- a. Com a popularização dos smartphones e da internet, o crescimento de plataformas para vendas de serviço cresceu muito em diversos setores.
- b. No Brasil, com aproximadamente 65% dos brasileiros<sup>1</sup> com acesso à internet, essas plataformas surgiram nos setores: gastronômico; Rappi e Ifood; de serviços domésticos, Get Ninjas, Parafuzo; hoteleiro, Trivago, Decolar; imobiliário, QuintoAndar, Airbnb.
- c. Além disso novos mercados foram criados com ideias inovadoras de Startups como serviços customizados do Rappi.

## 2. Setor de Entretenimento

- a. Diversos setores de entretenimento têm dificuldade para encontrar seu público alvo e divulgar sua marca entre eles: Paintball, Karting, Boliche, Golfe, casas de jogos de cartas, casas de sinuca.
- b. Assim uma plataforma de divulgação e comparação de serviços pode ajudar diversos estabelecimentos a encontrar clientes e vender seu serviço.

## 3. Mercados

- a. Boliche
  - i. Pode-se estimar que o tamanho do mercado consumidor para um boliche varia entre 60 a 70 milhões de brasileiros.<sup>2</sup>
- b. Paintball
  - i. As poucas estatísticas disponíveis apontam para o número de 15 milhões de praticantes de paintball em todo o mundo.<sup>3</sup>

# Objetivo

1. Criação de uma plataforma, semelhante ao Ifood, na qual um estabelecimento de entretenimento pode divulgar sua marca e atingir um número maior de clientes.
2. Possibilitar que o cliente encontre o entretenimento com o melhor custo-benefício para ele. Podendo comparar localização, preço e o serviço em si.
3. Permitir que o cliente ache um serviço e consiga agendar um horário no estabelecimento desejado.

---

<sup>1</sup> "Brasil tem 116 milhões de pessoas conectadas à internet, diz IBGE ...." 21 fev. 2018, <https://g1.globo.com/economia/tecnologia/noticia/brasil-tem-116-milhoes-de-pessoas-conectadas-a-internet-diz-ibge.ghtml>. Acessado em 30 ago. 2019.

<sup>2</sup> "Como montar um boliche - Sebrae." [http://www.sebrae.com.br/appportal/reports.do?metodo=runReportWEM&nomeRelatorio=ideiaNegocio&nomePDF=Boliche&OD\\_IDEIA=eb787a51b9105410VgnVCM1000003b74010a](http://www.sebrae.com.br/appportal/reports.do?metodo=runReportWEM&nomeRelatorio=ideiaNegocio&nomePDF=Boliche&OD_IDEIA=eb787a51b9105410VgnVCM1000003b74010a). Acessado em 30 ago. 2019.

<sup>3</sup> "Como montar um paintball - Sebrae." 11 set. 1990, [http://www.sebrae.com.br/appportal/reports.do?metodo=runReportWEM&nomeRelatorio=ideiaNegocio&nomePDF=Paintball&OD\\_IDEIA=16e87a51b9105410VgnVCM1000003b74010a](http://www.sebrae.com.br/appportal/reports.do?metodo=runReportWEM&nomeRelatorio=ideiaNegocio&nomePDF=Paintball&OD_IDEIA=16e87a51b9105410VgnVCM1000003b74010a). Acessado em 30 ago. 2019.

4. Permitir contato direto do anunciante com o cliente que já agendou um horário.

## Uso

### 1. Anunciante

- a. O anunciante cadastra seu estabelecimento com seus dados: nome, local, tipo de serviço, horário de atendimento, e descrição.
- b. Prepara seu estabelecimento para utilizar o serviço de atendimento do site e poder auxiliar o cliente.

### 2. Cliente

- a. Um cliente que deseja praticar algum esporte ou jogo busca o serviço desejado, filtrando por local, horário disponível e preço. Achando o local ótimo, agenda um horário e se compromete a comparecer ao local.

### 3. Modelo de negócio

- a. Um possível modelo de negócio é o site receber uma taxa por cada agendamento realizado no site. Ou seja, quando ganhar um cliente.
- b. O cliente quando agenda um horário, paga uma taxa para um possível cancelamento ou não comparecimento.
- c. Quando o cliente e o anunciante confirmam a ocorrência, o site cobra, no cartão de crédito do cliente o restante do valor do serviço, e repassa ao estabelecimento.