

Blue Turismo

Visão

Versão 3.0

Histórico de Revisão

Data	Versão	Descrição	Autor
01/09/2018	1.0	Primeira Versão - Finalidade - Escopo - Referências - Oportunidade de negócio - Relato do problema- Restrições	Grupo 4
10/09/2018	2.0	Não escopo - Resumo dos envolvidos - Necessidade dos envolvidos - Visão geral do produto - Suposições - Características do produto -	Grupo 4
15/09/2018	2.1	Escopo - Relato do problema - Definições, Acrônimo e Abreviações	Grupo 4
26/09/2018	3.0	Novos itens em Relato do Problema e Necessidade dos Envolvidos	Marcelo Oliveira Lobo Francisco Alves Vieira Júnior Marcelo Aparecido da Silva Ricardo Elias Mota de Oliveira Daniel Neres da Costa Samuel Wilson Mendes de Almeida

Sumário

1.	INTRODUÇÃO	3
1.1	Finalidade	3
1.2	Escopo	3
1.3	Definições, Acrônimos, e Abreviações	3
1.4	Referências	3
2.	POSICIONAMENTO	3
2.1	Oportunidade de Negócio	3
2.2	Relato do Problema	3
3.	DESCRIÇÃO DOS ENVOLVIDOS	3
3.1	Resumo dos Envolvidos	3
4.	NECESSIDADES DOS ENVOLVIDOS	3
4.1	Cadastro de clientes	
4.2	Manter cadastro de clientes	
4.3	Prospecar opções de hospedagem e transporte a serem comercializados	
4.4	Disponibilizar grande variedade de pacotes de viagens	
4.5	Emitir Nota Fiscal e gerenciar vendas realizadas	
5.	VISÃO GERAL DO PRODUTO	3
5.1	Perspectiva do Produto	3
5.2	Suposições	3
5.3	Licenciamento e Instalação	3
6.	CARACTERÍSTICAS DO PRODUTO	3
6.1	Manter Clientes	3
6.2	Manter Hotel	3
6.3	Manter Transporte	3
6.4	Manter Pacote	3
6.5	Manter Vendas de Pacotes – Nota Fiscal	
6.6	Manter Itens dos Pacotes Vendidos	
7.	RESTRIÇÕES	3
8.	OUTROS REQUISITOS DO PRODUTO	3
9.	APROVAÇÃO	3

Blue Turismo <SITUR>	Versão: 2.1
Documento de Visão do Sistema	Página 2 de 15

1. INTRODUÇÃO

1.1 Finalidade

A finalidade deste documento é coletar, analisar e definir necessidades e características de nível superior de um sistema para comercialização de pacotes de viagens de turismo. O sistema será baseado em plataforma *web* a ser disponibilizada para acesso direto pelos potenciais clientes. Este documento é construído tendo como referência as necessidades dos envolvidos e as propostas de solução que as satisfaçam, além de descrever as principais características do produto e suas limitações.

Para tanto, este projeto implementará página *web* para acesso pelos potenciais clientes com possibilidade de aquisição de pacotes de viagem composto por hospedagem em um hotel e passagem aérea. Um banco de dados estará associado ao sistema e ainda será desenvolvido algoritmo de identificação de perfil de clientes.

1.2 Escopo

O escopo deste projeto é desenvolver um sistema com as seguintes funcionalidades:

- **Manter Clientes** - Este módulo compreende as funcionalidades de acesso pelo próprio cliente para cadastro, *login* e recuperação de senha, além de preenchimento e manutenção de formulário de identificação de perfil.
- **Manter Hotel** - Neste módulo o administrador será capaz de manter as opções disponíveis de hospedagem, onde estará cadastrado, pelo menos, o estabelecimento, data disponível para ocupação e preço de custo.
- **Manter Transporte** - Neste módulo o administrador será capaz de manter as opções disponíveis de passagens aéreas, onde estará cadastrado, pelo menos, a empresa que oferece o serviço, data de partida, local de partida, local de chegada e preço de custo.
- **Manter Pacote** - Este módulo permite ao administrador do sistema realizar combinações de hospedagem e transporte. Essa combinação resulta nos pacotes de viagem a serem comercializados.
- **Manter Vendas de Pacotes – Nota Fiscal** - Este módulo permite realizar vendas de pacotes de viagens armazenando as informações de preço de

Blue Turismo <SITUR>	Versão: 2.1
Documento de Visão do Sistema	Página 3 de 15

venda e obrigações fiscais.

- **Manter Itens dos Pacotes Vendidos** - Este módulo permite ao administrador do sistema consultar e manter os pacotes de viagens adquiridos pelos clientes.

Não é escopo deste projeto:

- Implementar conexão com *webservice* de companhias aéreas e hotéis.

1.3 Definições, Acrônimos, e Abreviações

<i>TERMO</i>	<i>DESCRIÇÃO</i>
Plataforma <i>web</i>	Conjunto formado por hardware e software que permite a comunicação através da rede mundial de computadores.
Pacotes de viagem	Serviço de hospedagem e transporte contratados em conjunto.
Perfil de cliente	Características socioeconômicas e pessoais que permitem classificar clientes em grupos semelhantes.
<i>webservice</i>	Conjunto de métodos utilizado na integração de sistemas e na comunicação entre aplicações diferentes.
WTTC	Conselho Mundial de Viagens e Turismo
PIB	Produto Interno Bruto
<i>login</i>	Ação de acessar uma aplicação utilizando um perfil de usuário previamente cadastrado.
Browser	Aplicação de computador utilizada para acessar páginas da Internet.
RAM	<i>Random Access Memory</i>
Pentium 4	Microprocessador para computadores fabricado pela Intel.

Blue Turismo <SITUR>	Versão: 2.1
Documento de Visão do Sistema	Página 4 de 15

HD	<i>Hard Disk</i>
Cliente	Neste documento o termo <i>cliente</i> se refere aos adquirentes de pacotes de viagens, os quais terão acesso ao sistema via <i>web</i> . A empresa para a qual o sistema será construído é referida como Blue Turismo.

1.4 Referências

- BRASIL. Ministério do Turismo. Disponível em: <http://www.turismo.gov.br/turismo/home.html>
- SEBRAE - www.sebrae.com.br
- ABAV - Associação Brasileira de Agências de Viagem - www.abav.com.br
- LEI Nº 12.974, DE 15 DE MAIO DE 2014. - Dispõe sobre as atividades das Agências de Turismo

2. POSICIONAMENTO

2.1 Oportunidade de Negócio

Estudo do Conselho Mundial de Viagens e Turismo (WTTC) apontou que a indústria do turismo no Brasil contribuiu com 3,5% do PIB de 2013, equivalente a US\$ 77,6 bilhões. Dados do Ministério do Turismo apontam que no 3º trimestre de 2017 o faturamento de 716 empresas desse setor faturaram R\$ 9,2 bilhões.

De acordo com relatório da empresa Ebit, o mercado de turismo online no Brasil movimentou R\$ 30 bilhões em 2016 na negociação de viagens e pacotes turísticos. A análise deste cenário mostra uma oportunidade estratégica para atuação nesse setor.

A segmentação de clientes já é prática de mercado em diversos setores da economia e também podemos aplicá-la na indústria de turismo, o que permite oferecer pacotes de viagens personalizados, com maiores chances tanto de aquisição do produto/serviço quanto da satisfação do cliente.

Desta forma, o produto deste projeto é um sistema a ser disponibilizado na internet, preferências quanto no quesito custo, além de oferecer a opção de aquisição do pacote de viagem.

A solução apontada se transforma em um diferencial competitivo para o operador de turismo, uma vez que proporciona a redução do custo e tempo de prospecção de clientes, além do aumento na eficiência de abordagem, utilizando uma

Blue Turismo <SITUR>	Versão: 2.1
Documento de Visão do Sistema	Página 5 de 15

tendência mundial que é a segmentação do setor de turismo.

2.2 Relato do Problema

O planejamento de uma viagem de turismo requer esforço considerável uma vez que inclui pesquisa e contratação de diversos itens, como hospedagem e transporte, balanceando preferências e custos envolvidos.

Desta forma, este projeto se propõe a construir uma ferramenta que solucione os seguintes dificultadores:

O problema	O cliente não tem acesso facilitado para contratação de pacotes de viagem adequados ao seu perfil.
Afeta	Público em geral.
Cujos impactos são	Tempo gasto em pesquisa de hospedagem e transporte para uma viagem de turismo.
Uma solução de sucesso seria	Disponibilizar opção de cadastro a ser preenchido pelo cliente incluindo campos para o fornecimento de informações complementares de perfil socioeconômico, o que permitirá ao cliente receber ofertas de pacotes de viagem adequados ao seu perfil.

O problema	Inexistência de base de clientes potenciais.
Afeta	Blue Turismo
Cujos impactos são	Dificuldade de identificação dos clientes com maior probabilidade de efetuar uma compra.

Blue Turismo <SITUR>	Versão: 2.1
Documento de Visão do Sistema	Página 6 de 15

Uma solução de sucesso seria	Identificação de clientes através de informações de seu cadastro possibilitando direcionamento de ofertas adequadas ao perfil do cliente.
-------------------------------------	---

O problema	Diversidade de fontes de pesquisa de hospedagem e transporte.
Afeta	Blue Turismo e Fornecedores de serviço de hospedagem e transporte de pessoas.
Cujos impactos são	Dificuldades operacionais para contratação individual de hospedagem e transporte para uma viagem de turismo.
Uma solução de sucesso seria	Acesso a base de dados com ampla gama de opções de hospedagem e transporte para compor um pacote de viagem.

O problema	A Blue Turismo necessita fazer combinações de hospedagem e transporte aéreo na forma de pacotes de viagens para obter um conjunto amplo de opções a serem ofertados aos seus clientes.
Afeta	Blue Turismo
Cujos impactos são	Dificuldade para operacionalizar as diversas combinações possíveis de hospedagem e passagens aéreas.

Blue Turismo <SITUR>	Versão: 2.1
Documento de Visão do Sistema	Página 7 de 15

Uma solução de sucesso seria	Utilização dos dados cadastrados de hotéis e transporte aéreo, os quais também serão implementados neste projeto, para montagem de pacotes de viagens de diferentes perfis.
-------------------------------------	---

O problema	A Blue Turismo não possui automação no processo de venda e manutenção dos pacotes de viagens e respectiva emissão da Nota Fiscal.
Afeta	Blue Turismo.
Cujos impactos são	Dificuldades para fazer a manutenção dos pacotes de viagens vendidos além do risco operacional em decorrência de procedimentos não automatizados para apuração de obrigações fiscais.
Uma solução de sucesso seria	Automação do processo de emissão de Nota Fiscal a partir das vendas realizadas no site da Blue Turismo, além de construir solução tecnológica para manutenção dos pacotes de viagens vendidos.

3. DESCRIÇÃO DOS ENVOLVIDOS

3.1 Resumo dos Envolvidos

Blue Turismo <SITUR>	Versão: 2.1
Documento de Visão do Sistema	Página 8 de 15

Envolvido	Descrição	Responsabilidades	É um usuário do Sistema?
<i>Clientes</i>	<i>Público geral que acessa o site para pesquisa e aquisição de pacotes de viagens</i>	<i>- Manter seus dados cadastrais atualizados</i>	<i>SIM</i>
<i>Administrador do sistema (Blue Turismo)</i>	<i>Público interno que utiliza o sistema na condição de administrador</i>	<i>- Organizar cadastro de clientes - Manutenção de opções de hospedagem e transporte disponíveis para comercialização</i>	<i>SIM</i>
<i>Fornecedores</i>	<i>Hotéis, pousadas e empresas de transporte de pessoas</i>	<i>- Disponibilizar serviços de hospedagem e transporte de pessoas</i>	<i>NÃO</i>

4. NECESSIDADES DOS ENVOLVIDOS

4.1 Cadastro de clientes

4.1.1 Importância

Primordial.

4.1.2 Principais Preocupações

Um cadastro de clientes é um importante ativo da empresa e portanto necessita

Blue Turismo <SITUR>	Versão: 2.1
Documento de Visão do Sistema	Página 9 de 15

de controle adequado em quesitos de segurança e confidencialidade.

4.1.3 Solução Atual

As ofertas de hospedagem e transporte para uma viagem de turismo são feitas de forma independente ou as ofertas de pacotes de viagem são realizadas para o público em geral, sem direcionamento ao cliente com maior probabilidade de compra.

4.1.4 Solução Proposta

Disponibilizar opção de cadastro que será operacionalizado pelo próprio cliente no ambiente web e formulário complementar para mapeamento de perfil.

4.2 Manter cadastro de clientes

4.2.1 Importância

Primordial

4.2.2 Principais Preocupações

Manter base de clientes qualificada e atualizada, com engajamento no acesso de ofertas de pacotes de viagens, mantendo atualização dos perfis de consumo de cada cliente.

4.2.3 Solução Atual

A Blue Turismo não possui base de cadastro de clientes.

4.2.4 Solução Proposta

Projetar banco de dados para armazenamento de cadastro de clientes. Essa solução será operacionalizada através do módulo: Manter Clientes.

4.3 Prospectar opções de hospedagem e transporte a serem comercializados

4.3.1 Importância

Primordial.

4.3.2 Principais Preocupações

Ter disponível para oferta aos potenciais clientes opções de hospedagem e transporte que sejam adequados para um amplo espectro de perfis, tanto no quesito de

Blue Turismo <SITUR>	Versão: 2.1
Documento de Visão do Sistema	Página 10 de 15

preferências quanto no custo envolvido.

4.3.3 Solução Atual

A Blue Turismo não possui consulta direta a bases com opções de hospedagem e transporte para comercialização em pacotes de viagem.

4.3.4 Solução Proposta

O modelo de negócio inclui aquisição de transporte e passagem aérea junto aos fornecedores, no entanto e devido a restrições do escopo, o sistema implementado neste projeto se utilizará de base fixa de dados referentes a hospedagem e transporte. A solução será operacionalizada através dos módulos: Manter Hotel e Manter Transporte.

4.4 Disponibilizar grande variedade de pacotes de viagens

4.4.1 Importância

Primordial.

4.4.2 Principais Preocupações

Para o resultado satisfatório na solução deste problema é necessário uma grande quantidade de opções de hotéis e passagens aéreas.

4.4.3 Solução Atual

A Blue Turismo não possui solução automatizada com pesquisa em base de dados de hotéis e passagens aéreas para montagem de pacotes de viagens.

4.4.4 Solução Proposta

Será implementado um módulo – Manter Pacote – o qual permite ao administrador do sistema realizar combinações de hospedagem e transporte. Essa combinação resulta nos pacotes de viagem a serem comercializados.

Blue Turismo <SITUR>	Versão: 2.1
Documento de Visão do Sistema	Página 11 de 15

4.5 Emitir Nota Fiscal e gerenciar vendas realizadas

4.5.1 Importância

Primordial.

4.5.2 Principais Preocupações

A automação no processo de emissão de Nota Fiscal é essencial para mitigar risco operacional e a manutenção nos itens das vendas realizadas exige solução integrada no sistema.

4.5.3 Solução Atual

Sem processo automatizado de vendas a Blue Turismo teria que realizar procedimentos manuais e individualizados para emissão de Nota Fiscal além de não conseguir ter acesso de forma simplificada aos itens dos pacotes vendidos.

4.5.4 Solução Proposta

Para automação do processo de venda e emissão de Nota Fiscal será construído o módulo: Manter Vendas de Pacotes – Nota Fiscal, o qual será acionado a partir das vendas realizadas no site da Blue Turismo e para permitir que a empresa gerencie as vendas realizadas será construído o módulo: Manter Itens dos Pacotes Vendidos.

5. VISÃO GERAL DO PRODUTO

5.1 Perspectiva do Produto

O sistema será disponibilizado via *web* para acesso pelos potenciais clientes, os quais visualizarão sugestões de pacotes de viagens que incluem hospedagem e transporte.

Uma opção de cadastro e *login* será disponibilizada, o cadastro do cliente contará ainda com módulo para identificação de perfil socioeconômico. Para a realização de uma compra será obrigatório que o cliente tenha um cadastro, no entanto as informações de perfil socioeconômico não são de preenchimento obrigatório.

O modelo de negócio prevê interação do sistema com *webservice* de companhias aéreas e hotéis, no entanto não está no escopo deste projeto a implementação dessas

Blue Turismo <SITUR>	Versão: 2.1
Documento de Visão do Sistema	Página 12 de 15

interações.

5.2 Suposições

Tendo em vista a existência de outros operadores de turismo com modelos de negócios semelhantes ao proposto neste projeto, há razoável certeza da viabilidade técnica de implantação do sistema.

5.3 Licenciamento e Instalação

O software será de propriedade da Blue Turismo e estará hospedado em servidor da própria empresa.

6. CARACTERÍSTICAS DO PRODUTO

Para atender às necessidades identificadas o sistema contará com os seguintes módulos.

6.1 Manter Clientes

Este módulo compreende as funcionalidades de acesso pelo próprio cliente para cadastro, *login* e recuperação de senha, além de preenchimento e manutenção de formulário de identificação de perfil.

6.2 Manter Hotel

Neste módulo o administrador será capaz de manter as opções disponíveis de hospedagem, onde estará cadastrado, pelo menos, o estabelecimento, data disponível para ocupação e preço de custo.

6.3 Manter Transporte

Neste módulo o administrador será capaz de manter as opções disponíveis de transporte, onde estará cadastrado, pelo menos, a empresa que oferece o serviço, data de partida, local de partida, local de chegada e preço de custo.

6.4 Manter Pacote

Este módulo permite ao administrador do sistema realizar combinações de

Blue Turismo <SITUR>	Versão: 2.1
Documento de Visão do Sistema	Página 13 de 15

hospedagem e transporte. Essa combinação resulta nos pacotes de viagem a serem comercializados.

6.5 Manter Vendas de Pacotes – Nota Fiscal

Este módulo permite realizar vendas de pacotes de viagens armazenando as informações de preço de venda e obrigações fiscais.

6.6 Manter Itens dos Pacotes Vendidos

Este módulo permite ao administrador do sistema consultar e manter os pacotes de viagens adquiridos pelos clientes.

7. RESTRIÇÕES

A fase de documentação do projeto deve ser concluída até 08/12/2018.

Como não será implementado conexões com *webservice* de companhias aéreas e hotéis este projeto se utilizará de base de dados simulada para opções de hospedagem e transporte.

8. OUTROS REQUISITOS DO PRODUTO

O sistema poderá:

- Ser executado no Browser (Navegador) Chrome e Mozilla Firefox, no mínimo.
- Ser executado em configuração mínima de hardware (Pentium 4, 512MB de memória RAM, 20 GB de HD ou similar;.
- Não necessitará de manual do usuário;
- Interface de fácil uso, com destaque para os principais recursos.

Blue Turismo <SITUR>	Versão: 2.1
Documento de Visão do Sistema	Página 14 de 15

9. APROVAÇÃO

Estou ciente e de acordo com as informações passadas por mim para composição deste documento e com o conteúdo deste.

Data : dd/mm/aaaa	Data : dd/mm/aaaa
RESPONSÁVEL	SOLICITANTE
<p>Grupo 4</p> <p>Analista de Requisitos</p> <p>Blue Turismo</p>	<p>Edilberto M Silva</p> <p>www.edilms.eti.br</p> <p>Engenharia de Software</p> <p>Faculdade de Tecnologia SENAC-DF</p>

Blue Turismo <SITUR>	Versão: 2.1
Documento de Visão do Sistema	Página 15 de 15