

Rafael Claro (88860), Fábio Alves (108016), Bruno Pereira (112726), Mariana Ribeiro (113711), Rafael Dias (114258)

Versão deste relatório: **2022-04-12**, v1.0

RELATÓRIO – *INCEPTION*

Visão e âmbito do produto

Conteúdos

1 Introdução	1
1.1 Sumário executivo	1
1.2 Controlo de versões	2
1.3 Referências e fontes	2
2 Contexto do negócio e oportunidades	3
2.1 Promotor	3
2.2 Impulso para a mudança (oportunidade)	3
2.3 Transformação digital e (novas) formas de geração de valor	4
2.4 Principais objetivos	4
3 Definição do produto	5
3.1 Posicionamento do produto	5
3.2 Funcionalidades principais	5
3.3 Âmbito inicial e incrementos subsequentes	5
3.4 <i>Perfis dos stakeholders</i>	6
3.5 Limites e exclusões	7

1 Introdução

1.1 Sumário executivo

Este relatório apresenta os resultados da fase de Inception, adaptada do método OpenUP, em que se caracteriza o conceito do produto a desenvolver.

No nosso caso de estudo, o desenvolvimento do novo sistema de informação foi pedido pela WorkOut em resposta a incentivar a prática de exercício físico e bem-estar.

A WorkOut, uma empresa que atua na área de fitness e bem-estar, busca agora, com o novo sistema, modernizar digitalmente as suas operações, transformando-se numa plataforma que não só oferece serviços de treino físico, como também cria uma comunidade online de entusiastas de fitness.

o que significa realmente? em que parte um sistema IT contribui?

Para isso, a organização identificou a necessidade de desenvolver um novo sistema de informação, com capacidades adequadas ao novo posicionamento do negócio. Este sistema incluirá uma aplicação que visa incentivar os utilizadores a adotar um estilo de vida ativo através da organização de competições de exercício regionalmente com recompensas, tanto online quanto offline. Para o desenvolvimento deste relatório, o grupo de projeto seguiu uma abordagem sistemática para recolher informações. Iniciamos entrevistas aos gerentes e clientes da WorkOut, que forneceram “insights” sobre as necessidades e expectativas da empresa. Além disso, realizamos uma pesquisa de mercado abrangente, analisando estudos de caso e materiais acadêmicos para identificar tendências e melhores práticas no setor de fitness e bem-estar. Integrando essas informações, desenvolvemos um conceito de produto alinhado com as necessidades dos utilizadores e da organização.

1.2 Controlo de versões

Quando?	Responsável	Alterações significativas
03/04/2024	Rafael Dias	Sumário executivo
08/04/2024	Bruno Pereira	Referências e fontes, Âmbitos iniciais e incrementos subsequentes, Limites e exclusões
08/04/2024	Fábio Alves	Principais objetivos, Posicionamento do produto, Funcionalidades principais, Perfis dos stakeholders
08/04/2024	Rafael Dias	Promotor, Impulso para a mudança (oportunidade), Transformação digital e (novas) formas de geração de valor
09/04/2024	Rafael Claro	PowerPoint - apresentação



1.3 Referências e fontes

existe espaço para imaginação... mas aqui são esperadas refs em concreto. não uma descrição do processo ou de intenções no processo

O nosso grupo utilizou um método rigoroso para o processo de criação do novo sistema de informações para a empresa. As entrevistas iniciais com os gestores e clientes da empresa forneceram informações importantes sobre as necessidades e problemas atuais da WorkOut. Para complementar esta abordagem, realizamos workshops com vários stakeholders, o que permitiu a troca de ideias e um consenso sobre o sistema pretendido.

Além disso, analisamos cuidadosamente os documentos, que incluem estudos de mercado, feedbacks de clientes e relatórios estratégicos. Isso ajudou-nos a melhorar a nossa compreensão sobre a forma como a WorkOut trabalha e também a identificar áreas que precisam de inovação. Além disso, foi realizada uma pesquisa de mercado com o objetivo de mapear tendências e práticas únicas no setor de fitness e bem-estar, o que foi essencial para garantir que o sistema que será criado venha a atender às mudanças do mercado.

A análise competitiva enriqueceu o nosso estudo ao fornecer uma visão clara do ambiente competitivo da WorkOut e a descobrir oportunidades distintas de diferenciação. Além disso, revisamos

a literatura especializada em inovação, gestão de projetos e desenvolvimento de sistemas no setor de fitness. Isso forneceu uma base teórica e metodológica sólida que suportou todas as etapas de nosso trabalho. O conjunto de técnicas de recolha e análise de dados garantiu que a ideia do sistema de informação criado estava alinhada com os objetivos estratégicos da WorkOut.

2 Contexto do negócio e oportunidades

espero que identifiquem o problema que exige adaptação

2.1 Promotor

A WorkOut é uma empresa no âmbito da atividade física e bem-estar, já conhecida nacionalmente pela sua longa cadeia de ginásios, estando no mercado há mais de 10 anos. Esta empresa oferece diversos serviços, como aulas especializadas, treino acompanhado, acompanhamento nutricional e venda de produtos fitness. **Tendo necessidade em adaptar-se agora ao novo mercado.**

Os clientes da WorkOut estão distribuídos em várias faixas etárias, assim como em diferentes níveis de condicionamento físico. Esta empresa foca-se no bem-estar físico dos seus clientes, assim oferecendo planos de treino adaptados a cada um dos mesmos, desde os iniciantes até atletas já experientes.

continua algo abstracto

Apesar da sua posição consolidada, a empresa reconhece a **necessidade de melhorias para manter a sua competitividade e atender melhor aos pedidos dos clientes.** Entre os pontos que podem ser aprimorados estão a personalização dos serviços, investimentos em inovação tecnológica para oferecer experiências mais interativas e eficientes, além da exploração de oportunidades de expansão de mercado.

2.2 Impulso para a mudança (oportunidade)

alguma possível causa?

A iniciativa de investir na criação de novas funcionalidades deve-se a diferentes motivos, sendo eles internos e externos à empresa.

Com o aumento da demanda por serviços online e a evolução tecnológica, a empresa tem vindo a ter perdas anuais relativamente ao número de clientes, **sendo ultrapassada por outras empresas concorrentes.** Agora a WorkOut busca voltar ao topo dos ginásios nacionais, procurando uma modernização do seu sistema e também uma maior **atração de novos clientes.**

palha

Externamente, há uma clara tendência de mercado em direção a serviços online e plataformas digitais para atividades físicas e bem-estar. **A empresa reconhece a necessidade de modernizar o seu sistema para se adaptar a essa demanda crescente e recuperar sua posição de destaque no setor.** Além disso, a orientação estratégica da WorkOut visa não apenas a retenção de clientes existentes, mas também a atração de novos clientes por meio de uma oferta de serviços mais modernos e atrativos.

2.3 Transformação digital e (novas) formas de geração de valor

A transformação digital da WorkOut envolve a implementação de um novo sistema de informação que utilizará tecnologia para modernizar as operações da empresa e criar uma comunidade online de entusiastas de atividades físicas. Essa plataforma online servirá como um hub central onde os clientes podem ter acesso a uma variedade de recursos, como planos de treino personalizados, acompanhamento nutricional, agendamento de aulas e eventos, além de conteúdo educativo sobre saúde e bem-estar.

Essa iniciativa visa não apenas melhorar a eficiência operacional da WorkOut, mas também gerar valor agregado para os clientes, oferecendo uma experiência mais conveniente e personalizada. Ao proporcionar acesso a recursos e suporte online, a empresa estará atendendo às necessidades individuais de seus clientes, independentemente de sua localização ou nível de condicionamento físico.

Além disso, essa transformação digital permitirá à WorkOut fortalecer o seu relacionamento com os clientes, criando uma comunidade online onde eles possam se conectar, interagir e compartilhar experiências relacionadas à atividade física e ao bem-estar. Isso não só aumentará o interesse dos clientes, mas também promoverá uma imagem positiva em relação à marca.

Ao implementar este novo sistema de informação em todos os ginásios da empresa, a WorkOut garantirá uma experiência consistente e de alta qualidade para todos os clientes, contribuindo para a sua satisfação e sucesso em alcançar as suas metas físicas.

Essa transformação digital não apenas resolverá o desafio de oferecer serviços personalizados, mas também posicionará a WorkOut como uma empresa inovadora e orientada para o cliente, pronta para competir de forma eficaz no mercado em constante evolução do bem-estar e fitness.

2.4 Principais objetivos

Problema/limitação	Objetivo
Dificuldade em alcançar novos clientes e fidelizar os clientes existentes	Aumentar a receita e o número de clientes em 10% no prazo de 1 ano.
Operações internas da empresa manuais e ineficientes	Automatizar as tarefas e otimizar processos. Reduzir custos em 5% no prazo de 1 ano.
Não tem presença no mercado online	Tornar-se líder no mercado de fitness online em 3 anos
Clientes não frequentam o ginásio por desmotivação	Criar uma comunidade competitiva entre os clientes. Recompensar clientes por sua participação no ginásio.

3 Definição do produto

3.1 Posicionamento do produto

palha... que funcionalidades ? o que posso ver ?

Para o/a:	Pessoas que procuram o seu bem-estar físico cumprindo objetivos eficientes e personalizados, e que pretendam conectar-se com uma comunidade que tem os mesmos ideais.
Que apresenta:	Motivação para fazer exercício físico.
O produto:	WorkOut+
Que:	Aplicação que visa fornecer um serviço próximo e personalizado aos clientes, com a constante motivação dos clientes para a prática de exercício físico.
Ao contrário de:	Aplicativos genéricos que não fornecem acompanhamento personalizado, empresas que visam apenas o seu sucesso financeiro sem preocupação com satisfação do cliente.
O nosso produto:	Permite um acompanhamento individual de cada cliente. Maior proximidade entre personal trainers e clientes. Criação de uma comunidade unida e competitiva entre si. Cativação da prática de exercício com sistema de recompensas individuais.

A WorkOut+ é uma aplicação online destinada a indivíduos que desejam melhorar o seu bem-estar físico por meio de metas simples e personalizadas e que desejam conectar-se com outras pessoas que compartilham os mesmos valores. A WorkOut+ diferencia a experiência do cliente de aplicativos genéricos que não oferecem acompanhamento personalizado e empresas que se concentram apenas no lucro sem se importar com a satisfação do cliente. Ela promove continuamente o exercício físico e oferece um serviço personalizado e próximo. **A WorkOut+ permite que cada cliente receba atenção individualizada, criando uma conexão mais forte com personal trainers e uma comunidade mais competitiva e envolvida, motivada por um sistema de recompensas personalizadas.**

implica uma IT ?

3.2 Funcionalidades principais

Treinos personalizados → criados por personal trainers de acordo com os objetivos dos clientes, assim como o seu nível de condicionamento físico atual.

Comunidade → compartilhar treinos e estatísticas com outros participantes, ranking global de todos os clientes, participação de desafios e competições criadas pela empresa

Ferramentas de Acompanhamento → gráfico de evolução, objetivos pessoais personalizáveis, registos de dados do cliente (peso, altura, imc, etc)

Sistema de recompensas → Cliente recebe pontos por cada atividade e pode trocá-la por recompensas fornecidas pela empresa

mais concreto.... e seria natural que estivessem minimamente implícitas em algumas das secções anteriores

3.3 Âmbito inicial e incrementos subsequentes

O desenvolvimento do novo sistema de informação para a WorkOut terá como base uma abordagem iterativa, o que permitirá a adaptação a mudanças e aprendizagens ao longo do projeto. Este plano de desenvolvimento está dividido em três fases principais. Cada fase concentra-se em uma função específica com base no seu impacto estratégico e na urgência das necessidades dos usuários e da empresa.

Fase 1: Implementação Básica

Nesta primeira etapa, o foco está no lançamento dos recursos essenciais que serão a base do sistema. Começaremos com a funcionalidade de treino personalizado, que permitirá aos personal trainers da WorkOut criar e administrar planos de exercícios adaptados às necessidades únicas de cada cliente. Em conjunto, também serão implementadas ferramentas de acompanhamento para os utilizadores, como gráficos de progresso e a definição de objetivos pessoais. Isto dará aos utilizadores uma base sólida para acompanharem o seu desenvolvimento físico. Além disso, esta etapa incluirá o estabelecimento de uma estrutura básica para a comunidade online que permitirá a interação inicial entre os utilizadores.

Fase 2: Expansão e Enriquecimento

A segunda fase, após a criação do núcleo do sistema, tem como objetivo aumentar e melhorar as funcionalidades já existentes. Para aumentar o envolvimento dos usuários serão adicionados recursos como rankings, desafios e competições, cujos quais aumentarão a funcionalidade da comunidade. Para incentivar a participação ativa dos usuários, será implementado um sistema de recompensas, o que lhes permitirá acumular pontos por meio de atividades físicas e trocar estes mesmos por benefícios. Além disso, a integração avançada de dados será desenvolvida para fornecer um acompanhamento mais completo e personalizado, incluindo a conexão com dispositivos wearables, o que resultará em uma experiência de usuário mais rica e interativa.

Fase 3: Otimização e Expansão

A terceira etapa irá concentrar-se na otimização e ampliação das funcionalidades, apresentando novos desenvolvimentos tecnológicos para personalizar ainda mais a experiência do usuário. Os algoritmos de inteligência artificial tornarão os treinos personalizados ainda mais personalizados e eficazes, ajustando os planos de exercícios com base no progresso e feedback dos usuários. Ao adicionar novos recursos sociais, como grupos, fóruns e eventos virtuais, a interação da comunidade online irá aumentar tal como a aderência de membros. Por fim, será implementada uma análise de dados sofisticada. Isto irá permitir aos gestores e aos personal trainers tomar decisões mais estratégicas com mais conhecimento sobre a aderência e o progresso dos utilizadores.

Esta abordagem faseada tem como objetivo garantir um desenvolvimento progressivo e focado, permitindo ajustes e melhoramentos contínuos com base no feedback dos utilizadores, assegurando assim que o sistema evolua de acordo com as necessidades da WorkOut e dos seus clientes.

3.4 Perfis dos stakeholders

Stakeholder	Motivação para o projeto/valor esperado
Personal Trainers	Ter acesso a novos clientes que procuram por serviços de personal training online. Gerir de forma eficiente os seus clientes, maior proximidade com o mesmo.
Clientes	Obter planos de treino personalizados e acompanhamento profissional. Participar de desafios e competições online, para se divertir e manter-se motivado. Ser recompensado pela sua dedicação à prática de exercício físico
Patrocinadores	Obter maior reconhecimento por parte do seu público alvo Promover os seus produtos

eficiente ... em que sentido?

como?

3.5 Limites e exclusões

O sistema será inicialmente lançado apenas no idioma local, mas em fases posteriores será disponibilizado suporte para vários idiomas. Desta forma podemos concentrar-nos em melhorar a experiência do utilizador e a funcionalidade central antes de se expandir para mercados internacionais por causa desta decisão. Além disso, será restrito aos dispositivos wearables mais populares. Embora entendamos que a compatibilidade universal com várias plataformas de wearables é crucial, a diversidade de sistemas e protocolos requer uma abordagem mais gradual e concentrada.

No que toca às tecnologias emergentes, funcionalidades que envolvem realidade virtual e realidade aumentada não serão incluídas no lançamento inicial. Essas tecnologias, apesar de promissoras para criar experiências de treino imersivas, exigem investimentos significativos em desenvolvimento e infraestrutura, o que vai além do escopo atual do projeto. Da mesma forma, o sistema não oferecerá consultas médicas online. Embora o bem-estar e a saúde sejam centrais para a proposta da WorkOut, questões médicas específicas exigem a interação direta com profissionais de saúde qualificados.

No próximo passo, a plataforma irá focar na promoção da fidelidade e no acompanhamento dos utilizadores na sua jornada fitness, ao mesmo tempo em que lançaremos uma funcionalidade de e-commerce para oferecer produtos relacionados ao fitness. Esta abordagem estratégica permite-nos aprimorar as funcionalidades essenciais que impactam positivamente a experiência do utilizador e os objetivos da WorkOut, enquanto também oferecemos uma conveniente opção de compra para a nossa comunidade. Estamos comprometidos em continuar a evoluir e aprimorar a plataforma, adicionando novas funcionalidades conforme necessário, para atender às demandas e preferências em constante mudança dos nossos utilizadores.

Ao estabelecer estes limites, garantimos um foco estratégico no desenvolvimento de um sistema robusto e eficaz, ao mesmo tempo em que definimos um caminho claro para futuras melhorias e expansões.