



# Safr

## TIME 18

- JOSÉ EDUARDO FERREIRA DA CONCEIÇÃO  
<https://www.linkedin.com/in/j-eduardo-ferreira-060179192/>
- BRUNO DO COUTO LOURES GOMES  
<https://www.linkedin.com/in/bruno-loures-963724107/>
- MARCELO DOS SANTOS FRAGA  
<https://www.linkedin.com/in/marcelo-fraga-4ba69023/>
- CAIO SANT'ANA DA SILVA  
<https://www.linkedin.com/in/caiosant/>
- GUSTAVO ROSSIGNOLI  
<https://www.linkedin.com/in/gustavo-rossignoli-02b85035/>
- CAIO RODRIGUES  
<https://www.linkedin.com/in/caiordgs>

## SAFRA COMPASS

VOCÊ NAVEGA NÓS APONTAMOS A DIREÇÃO.

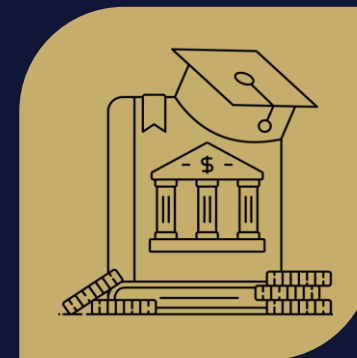
# Diferencial



INCLUSÃO & CONEXÃO



OPEN BANKING



EDUCAÇÃO  
FINANCEIRA

# Problema

NÓS CONSTATAMOS QUE HOJE TEMOS MUITAS PESSOAS COM DINHEIRO PARA INVESTIR MAS NÃO SABEM O QUE REALIZAR COM ELE E ACABAM DEIXANDO EM POUPANÇAS OU APENAS GUARDANDO.

NISSO CONSEGUIMOS VERIFICAR UMA NECESSIDADE DE CRIAR UM APLICATIVO VOLTADO PARA ESTAS PESSOAS E REALIZAR UMA EDUCAÇÃO FINANCEIRA DE FORMA QUE ABRANJA A TODOS, SENDO AO MESMO TEMPO INCLUSIVA QUANTO ACESSÍVEL.

NA OUTRA PONTA DO PROBLEMA, NOTAMOS QUE EXISTEM MUITOS ASSESSORES QUE ESTÃO PROCURANDO UMA RECOLOCAÇÃO OU INSATISFEITOS NO MERCADO DE TRABALHO E NÃO POSSUEM UM LUGAR PARA DIVULGAR SEU TRABALHO E TER UM PORTFÓLIO.

# Solução

JUNTAMOS EXATAMENTE ESTES DOIS POLOS, DAS PESSOAS QUE PRECISAM DE UM SERVIÇO, COM A PESSOA QUE TEM UM SERVIÇO A OFERECER. NOS PREOCUPAMOS MUITO EM POPULARIZAR E DESMISTIFICAR O OPEN BANKING PARA A POPULAÇÃO EM GERAL, QUEBRANDO BARREIRAS SOCIOECONÔMICAS E CULTURAIS, MOSTRANDO QUE SIM, TODOS TEM DIREITO DE UMA EDUCAÇÃO FINANCEIRA E ACESSÍVEL, NÃO PRECISANDO TER UM GRANDE PATRIMÔNIO DE DINHEIRO PARA ENTRAR NO MEIO FINANCEIRO. EM RESUMO, JUNTAMOS DUAS DORES QUE ASSOMBRAM HOJE O MERCADO. A FALTA DE CONHECIMENTO SOBRE OPEN BANKING E EDUCAÇÃO FINANCEIRA, QUANTO A PARTE DE RECOLOCAÇÃO NO MERCADO DE TRABALHO. EM CIMA DE TUDO ISSO QUEREMOS ABRANGER PESSOAS CARENTES, COM DEFICIÊNCIA FÍSICA, E TAMBÉM DEIXAR UM AMBIENTE AGRAVÁVEL PARA AS MULHERES.

# INOVAÇÃO

- ATRAVÉS DE UM ÚNICO APP, IREMOS FACILITAR A CONEXÃO ENTRE “PROSPECT” E ASSESSOR.
- ATENDIMENTO DIFERENCIADO:
  - ELAS PARA ELAS (MULHERES PODENDO ESCOLHER ATENDIMENTO DO MESMO GÊNERO)
  - DEFICIENTES AUDITIVOS, SOLICITAREM UM ASSESSOR QUE TENHA CONHECIMENTO DE LIBRAS.
- POPULARIZAR E DESMISTIFICAR O OPEN BANKING PARA TODA A POPULAÇÃO.
- CLIENTE PODERÁ ACOMPANHAR TODOS SEUS INVESTIMENTOS EM UM ÚNICO APP ATRAVÉS DO COMPARTILHAMENTO DE DADOS. (OPEN BANKING)
- REALIZAR A QUEBRA DE PARADIGMAS QUE APENAS PESSOAS DE ALTA RENDA PODEM TER ACOMPANHAMENTO DE UM PROFISSIONAL.
- REALIZAR EDUCAÇÃO FINANCEIRA AO CLIENTE DE UMA FORMA ACESSÍVEL.
- CRIAREMOS UMA BASE DE DADOS CONSOLIDADOS QUE PODEREMOS UTILIZAR PARA FUTURAS AÇÕES DE MARKETING E APLICAR MACHINE LEARNING PARA ANÁLISE E CONSTRUIR MODELOS ANALÍTICOS.

## Captura de clientes

VISTO QUE NOSSO PÚBLICO SÃO PESSOAS QUE NÃO TEM UM VASTO CONHECIMENTO NO MERCADO FINANCEIRO, IREMOS ABRANGER TODAS AS CLASSES SOCIAIS, O MARKETING INICIAL SERÁ INVESTIDO EM REDES SOCIAIS COMO: FACEBOOK E INSTAGRAM.

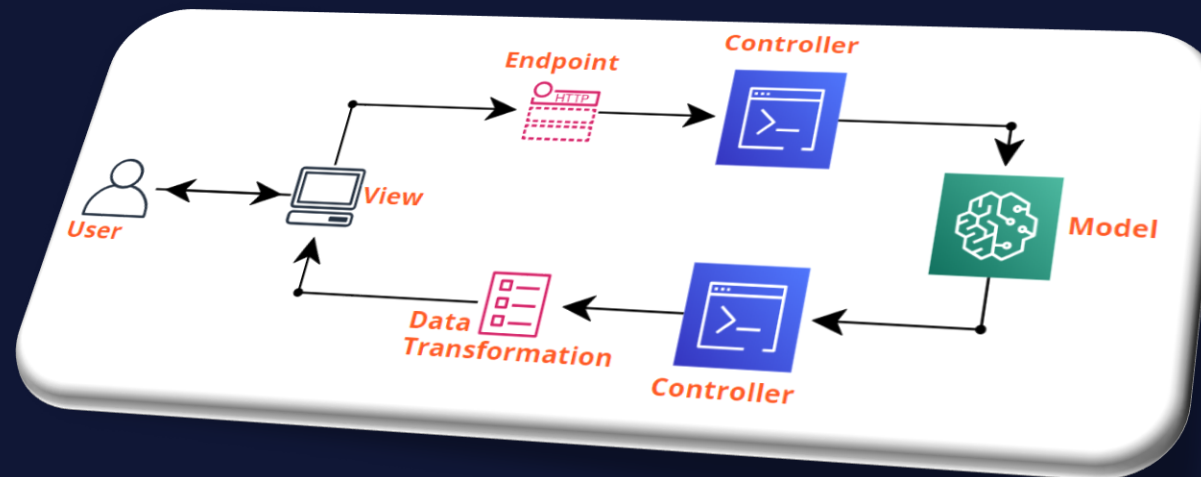
JÁ SOBRE OS ASSESSORES, IREMOS ABORDAR ALÉM DAS REDES SOCIAIS CITADAS ACIMA, O LINKEDIN, POIS É ONDE SE ENCONTRA A GRANDE MASSA DE ASSESSORES EMPREGADOS E A PROCURA DE ALOCAÇÃO NO MERCADO DE TRABALHO. ALÉM DISSO, IREMOS REALIZAR EM PARCERIA COM BANCOS, WORKSHOPS DE EDUCAÇÃO INVESTIDORA, PARA POPULAÇÃO EM GERAL, MAS VOLTADO PARA POPULAÇÃO MAIS CARENTE E DE VULNERABILIDADE.

# Jornada do Cliente e Assessor



# Arquitetura de Software

A ARQUITETURA DO SOFTWARE PROPOSTO PARA O PROJETO DO TIME 18 SAFRA COMPASS ESTÁ ALTAMENTE BASEADA NO MODELO MVC. DESSA FORMA, A CAMADA DE MODEL E DE CONTROLLER FORAM DESENVOLVIDAS TENDO COMO BASE A LINGUAGEM DE RUBY UTILIZANDO O FRAMEWORK RAILS. JÁ PARA O FRONT-END (CAMADA VIEW), UTILIZAREMOS PÁGINAS EM JAVASCRIPT, SENDO GERENCIADAS PELA TECNOLOGIA REACT NATIVE. A PERSISTÊNCIA DOS DADOS SERÁ EFETIVADA ATRAVÉS DO SISTEMA GERENCIADOR DE BANCO DE DADOS (SGBD) POSTGRESQL.



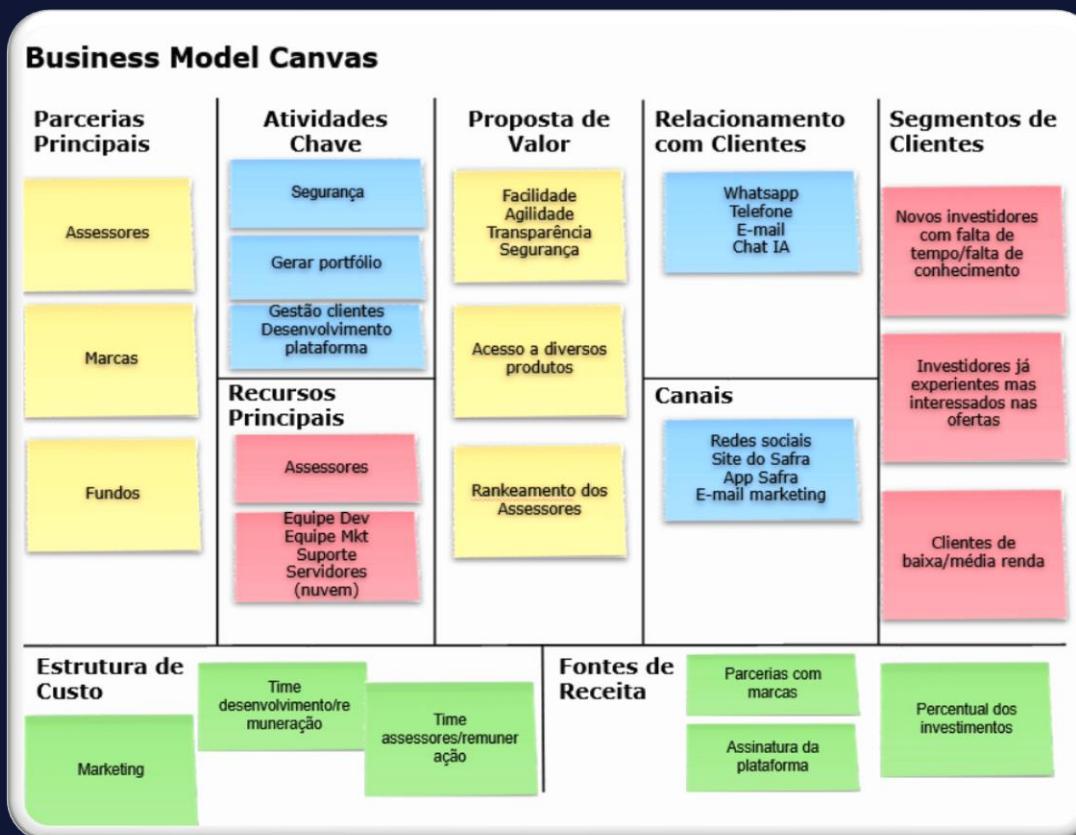
## Tecnologia e Padrões

- RUBY
- FRAMEWORK RAILS
- JAVASCRIPT (FRONT-END)
- REACT NATIVE
- BANCO DE DADOS (SGBD) POSTGRESQL
- GITHUB

# Metodologia

UTILIZAMOS A METODOLOGIA 5W2H PARA COMPOR PLANOS DE AÇÃO, PARA TORNAR O LEVANTAMENTO ALGO VISUAL E FÁCIL DE SE ENTENDER. E DESTA FORMA REALIZAR O ACOMPANHAMENTO DO PROJETO DE UMA FORMA MAIS EFICAZ.

OUTRA METODOLOGIA ADOTADA PELO O GRUPO FOI O BUSINESS MODEL CANVAS, QUE SEGUE ABAIXO:



# Preocupações Operacionais

## KPIS - GERENCIAMENTO DE DISPONIBILIDADE:

- DISPONIBILIDADE DOS SERVIDORES: 95%
- % DA INTERRUPÇÃO DEVIDO A ALTERAÇÕES (INDISPONIBILIDADE PLANEJADA): 85%
- % DA INTERRUPÇÃO DEVIDO A INCIDENTES (INDISPONIBILIDADE NÃO PLANEJADA): 95%
- % DE INDISPONIBILIDADE / INDISPONIBILIDADE IMPREVISTA DEVIDO A ALTERAÇÕES: 85%
- % DA DISPONIBILIDADE DO SERVICE DESK: 98%
- % DE SLAS DE DISPONIBILIDADE ATENDIDOS: 90%
- % DE COMPONENTES DE INFRAESTRUTURA (CRÍTICOS) COM MONITORAMENTO AUTOMÁTICO DE DISPONIBILIDADE: 90%
- % DE PROCESSOS CRÍTICOS DE NEGÓCIOS NÃO COBERTOS POR UM PLANO DE DISPONIBILIDADE DE SERVIÇO DEFINIDO: 10
- NÚMERO DE INTERRUPÇÕES DE NEGÓCIOS CAUSADAS POR PROBLEMAS: 10

## SEVERIDADES / SLAs:

- SEV4 - 3 DIAS
- SEV3 - 2 DIAS
- SEV2 - 1 DIA
- SEV1 - 3 HORAS

## INCIDENTES:

EXEMPLO DE INC CRIADO NO ITSM SAFRA COMPASS:

SERVER: COMPASS003.E2 - FS /XPTO - 100% UTILIZADO - SEV2



# Preocupações Transversais

## SEGURANÇA:

FOI UTILIZANDO JSON WEB TOKEN (JWT) COMO FORMA DE AUTENTICAÇÃO ENTRE CLIENTE E SERVIDOR, EXPIRANDO OS TOKENS A CADA 10 MINUTOS.

## FERRAMENTAS DE MONITORAMENTO:

FERRAMENTA UTILIZADA: DATALOG AGENT

[HTTPS://WWW.DATADOGHQ.COM/](https://www.datadoghq.com/)

## INFRA:

A SOLUÇÃO SERÁ HOSPEDADA NA SEGUINTE CONFIGURAÇÃO:

6 SERVERS PRODUÇÃO, SENDO 2 CLUSTERS DE BALANCEAMENTO E 3 PARA FAIOLVER  
3 SERVERS DE DESENVOLVIMENTO  
3 SERVERS DE HOMOLOGAÇÃO

# Roadmap de Evolução do Produto

