

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









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 AGRADÁVEL PARA AS MULHERES.





- 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 SOCAIS 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.



ASSESSOR ESTÁ

LIBERADO PARA SER

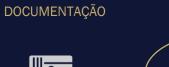
CONSULTADO E INICIAR ATENDIMENTOS.

Jornada do Cliente e Assessor





CLIENTE CONCLUI PESQUISA E ENCONTRA ASSESSOR.





PARA ENTENDER SEU PERFIL E SOLICITAR

ASSESSOR ACESSA O APP E COMPLETA SEU PERFIL.



CLIENTE REALIZA CADASTRO.

AUTORIZA

COMPARTILHAMENTO DE DADOS. (OPEN BANKING)



ASSESSOR APROVADO TEM SEU CADASTRO LIBERADO NO APP.

CLIENTE



ATRAVÉS DE PULICIDADE.



ASSESSOR TEM SEU PERFIL ANALISADO E RECEBE O FEEDBACK DE APROVAÇÃO.

CLIENTE BUSCA

ASSESSOR.

ASSESSOR



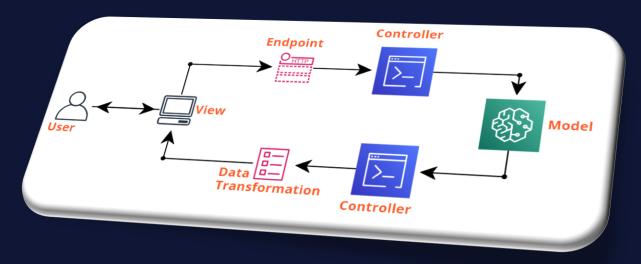
ASSESSOR SE INTERESSA PELA PROPOSTA DE TRABALHO.

ASSESSOR REALIZA O CADASTRO E RECEBE AS INFORMAÇÕES E **DOCUMENTOS** NECESSÁRIOS PARA O PROCESSO DE APROVAÇÃO.

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

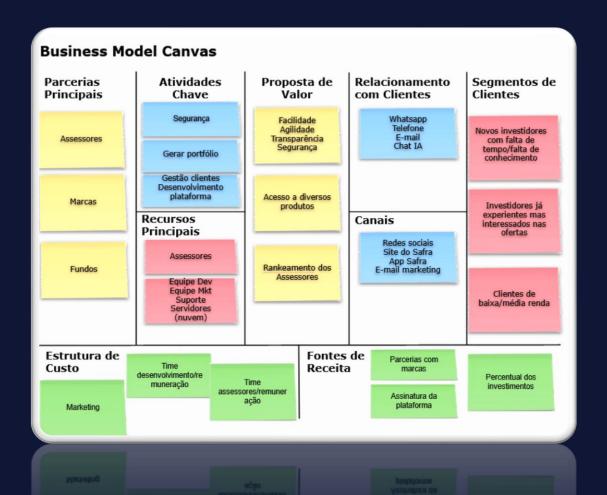
- BANCO DE DADOS (SGBD) POSTGRESQL
- GITHUB





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: COMPASSO03.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/

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

- Idealização da solução
- Definição das ferramentas que serão utilizadas
- Definição das tecnologias que serão utilizadas

- Estruturação e Consolidação do banco de dados
- Implementação de machine learning para melhoraria da experiencia do cliente
- Implementação de soluções para viabilizar e melhorar o atendimento a pessoas com deficiencia.
- Integração de todos investimento (Open Banking)

(Instagram, Likedin, facebook

FASE INICIAL	FASE I	FASE II	FASE III
	 Aplicativo Mobile (MVP) Perfil do Usuário Perfil Assessor Cadastro cliente Cadastro Assessor Match entre assessor e cliente Avaliação assesor(Feed backcliente) 		 Aplicativo Finalizado (Produto final) Realização de workshops para interação e treinamento dos assesores Realização de workshops para aproximar, incentivar e educar financeiramento o cliente Divulgação nas redes sociais. (Instagram, Likedin, facebook e etc)

backcliente)