

CENTRO UNIVERSITÁRIO CAMPOS DE ANDRADE
ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS

CURSOS PROFISSIONALIZANTES EM PLATAFORMA MOBILE

Curitiba
2018

BRUNO MARCOS BARRETA
EDERSON PAULO DE JESUS

CURSOS PROFISSIONALIZANTES EM PLATAFORMA MOBILE

Trabalho apresentado para a disciplina de Gestão de projetos, como requisito parcial para nota bimestral.
Orientador: Prof^a MSc. Marta de Fátima Vencato.

Curitiba
2018

Sumário

1	INTRODUÇÃO.....	4
1.1.	TEMA.....	8
1.2.	OBJETIVO.....	8
1.3.	DELIMITAÇÃO DO PROBLEMA.....	8
1.4.	JUSTIFICATIVA DA ESCOLHA DO TEMA.....	8
1.5.	MÉTODO DE TRABALHO.....	8
2	DESCRIÇÃO GERAL DO SISTEMA/SERVIÇO.....	10
2.1.	DESCRIÇÃO DO PROBLEMA.....	10
2.2.	REGRAS DE NEGÓCIO.....	10
3	REQUISITOS DO SISTEMA.....	11
3.1.	REQUISITOS FUNCIONAIS.....	11
3.2.	REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS.....	11
3.3.	PROTÓTIPO.....	12
3.4.	CRONOGRAMA.....	20
3.5.	DIAGRAMA DE CASO DE USO.....	20
4	ANÁLISE E DESIGN.....	21
4.1.	AMBIENTE DE DESENVOLVIMENTO.....	21
4.2.	SISTEMAS E COMPONENTES EXTERNOS UTILIZADOS.....	21
5	VIABILIDADE.....	22
5.1.	PLANO DE NEGÓCIO.....	22
5.2.	BUSINESS INTELLIGENCE.....	28
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	31
	BIBLIOGRAFIA.....	32

;

1 INTRODUÇÃO

O planejamento estratégico é definido como, “à maneira pela qual uma empresa pretende aplicar uma determinada estratégia para alcançar os objetivos propostos. É geralmente um planejamento global em longo prazo.” (CHAVIENATO, 1987).

O planejamento estratégico nas empresas é importante, pois a empresa começa a seguir o caminho correto, ajudando a prever antecipadamente as ameaças e fazer um diagnóstico das oportunidades e melhorias em questão. Para montar o planejamento, primeiro é preciso definir seus objetivos, missão, visão e valores e até onde quer que a empresa chegue. Após isso é necessário fazer um diagnóstico do mercado, um diagnóstico externo de como sua empresa será impactada pelo ambiente externo. Depois é preciso descobrir quais os pontos fortes e fracos de sua empresa. O quarto passo é construir um plano de ação, para poder implantar os objetivos estratégicos. E por último, basta monitorar cada passo, acompanhar a implementação e examinar se é necessário rever a estratégia novamente, avaliando através das métricas e indicadores que deverão ser feitas previamente.

A governança corporativa pode ser entendida, “como o conjunto de mecanismos de incentivo e controle, internos e externos, que visam a minimizar os custos decorrentes do problema de agência.” (SILVEIRA, 2004).

A governança corporativa existe não só para buscar o lucro, mas sim para satisfazer todas as partes interessadas no negócio, como os gestores e os colaboradores. Por isso ela é tão importante, pois uma governança bem aplicada pode melhorar a gestão empresarial, preservar e aumentar o valor da empresa, valorizar a imagem que a empresa transmite, além de atrair mais investidores e administrar os conflitos que ocorrem.

Um exemplo de governança corporativa poder ser encontrada no artigo *“The governance of blockchain systems from an institutional perspective, a matter of trust or control?”* onde diz que “Os sistemas blockchain são governados por todos os usuários finais (referidos como nós no sistema).

Novas regras ou adaptações às regras existentes são implementadas somente se mais de 50% dos usuários finais concordarem. No caso da transação de uma casa, isso significa que as regras pelas quais as transações de casas são validadas devem ser aceitas por pelo menos 50% dos usuários.

.”(David e Jolien,2018).

Para a área da educação a governança corporativa também é importante, pois assim melhora o desempenho dos ensinos, traz mais objetividades para os gestores nas tomadas de decisões, há um maior aumento de estudantes e traz um maior engajamento de todos os profissionais da instituição.

O planejamento estratégico da TI, “é o traçar de um plano de ação claro e resumido para a utilização dos recursos de informática (hardware, software) de acordo com a missão da empresa.” (FURLAN, 1991).

O planejamento estratégico é algo muito importante, ainda mais para a área da tecnologia, como a TI, pois assim traz mais segurança, agilidade e robustez a empresa além de reduzir custos de projetos e aperfeiçoá-los, etc.

A governança de TI é definida como “a especificação dos direitos decisórios e do framework de responsabilidades para estimular comportamentos desejáveis na utilização da TI.” (WEILL, 2006).

O objetivo da governança de TI é solucionar os problemas de alinhamento organizacional em relação à tecnologia, com a governança de TI bem definida, garante a segurança de sistemas e processos, a integridade de dados e ainda diminuem os riscos dos negócios.

No artigo *“Mixed reality collaboration through sharing a live panorama”*, podemos ter um exemplo do que é governança de TI, onde que para resolver um problema eles usaram a tecnologia para poder garantir que os resultados sejam de acordo como o desejado, como mostra a citação a seguir *“Para resolver esse problema, o sistema usa um sensor de orientação para rastrear o movimento da cabeça do usuário do host e gira o panorama de volta para que o mundo mostrado no lado do convidado permaneça independente do movimento da cabeça do host em uma orientação mista. Caso o usuário convidado queira seguir a direção de exibição do usuário do host, o usuário convidado também pode optar por sincronizar a exibição dela com a direção de exibição do usuário do host.*

”(Gun, Theophilus, Seungwon e Mark).

A governança de TI na área da educação é tão importante quanto nas outras áreas, pois assim você tem uma total administração por parte da tecnologia, para poder garantir assim melhores os resultados sobre os ensinos aplicados pelas instituições que deverão estar alinhados com os objetivos delas.

O Plano Diretor da TI (PDTI) também é importante, pois com ele é feito o planejamento e a gestão dos recursos que visam atender as necessidades tecnológicas estando sempre alinhado com o planejamento estratégico.

No Brasil ao todo, são 27,7 milhões de pessoas que se encontram desempregadas, que gostariam de trabalhar e que desiste de buscar emprego, o maior contingente desde o início da série histórica, em 2012. Destes, 13,7 milhões procuraram emprego, mas não encontraram (IBGE). Com isso nota-se que conseguir um bom emprego sem uma boa qualificação profissional e sem algum tipo de curso parece ser basicamente algo improvável para se conseguir hoje em dia. Por isso desenvolveremos um aplicativo mobile para que os usuários possam ter um certificado de curso em seu currículo.

O aplicativo irá se chamar Mobile Courses, ele será disponível apenas para celulares com plataforma Android, pois há mais celulares com Android do que IOS, e para atender melhor a demanda iremos fornecer o aplicativo apenas para essa plataforma de sistema operacional. Pensamos em mais futuramente expandir esse aplicativo para as outras plataformas mobile, como IOS e Windows, se tudo ocorrer como o esperado.

O aplicativo fornecerá as melhores opções de cursos, desde a informática básica até o inglês intermediário, podendo escolher se poderão fazer esses cursos à distância ou até mesmo presenciais. Mas muitas vezes os usuários desconfiam se as instituições são realmente boas, por isso forneceremos também as avaliações e comentários de outros clientes, para trazer mais segurança para usuários inseguros. Mas se mesmo assim o usuário ficar indeciso com o preço e a qualidade, ele poderá usar a filtragem de cursos, para ver os cursos com menores preços e as melhores instituições.

Negociaremos com as instituições para conseguir ofertas e preços mais baixos, para assim atrair mais público, não só para o aplicativo, mas também para as próprias instituições, podendo até mesmo gerar mais lucro para ambos.

O Balanced Scorecard é importante, pois, “traduz a missão e as estratégias das empresas num conjunto abrangente de medidas de desempenho que serve de base para um sistema de medição e gestão estratégica.” (Kaplan e Norton, 1997).

Pois assim com isso são definidas as métricas de um projeto, podendo assim, verificar através dos indicadores, como esta indo o desempenho da empresa ou projeto em questão, que foi aplicada a metodologia Balanced Scorecard (BSC).

Abaixo se encontra essa metodologia aplicada em nosso projeto:

Quadro 1 – BSC.

<i>Objetivos</i>	<i>Indicador</i>	<i>Meta</i>	<i>Iniciativa</i>
Avaliar a qualidade do curso	Campo pequeno de avaliação	90% de satisfação	Material bom
Aumentar o número de alunos cadastrados	Total de alunos por instituições	Aumentar em 20% os alunos	Cursos em promoções

Fonte: Autores (2018).

Esperamos atingir a meta do primeiro objetivo o quanto antes, em até dois meses depois que o sistema for implementado. Já a meta do segundo objetivo será atingida dentro de um ano, até o nosso sistema ganhar a confiança dos usuários.

1.1. TEMA

Organização e facilitação na busca de cursos e instituições de ensino.

1.2. OBJETIVO

Objetivo geral: Propor o desenvolvimento de um aplicativo mobile para a escolha de cursos profissionalizantes e a respectiva instituição.

Objetivos específicos: - Levantar requisitos funcionais e técnicos;

- Criar diagrama de caso de uso;·.
- Delimitar dos problemas;
- Definir as regras de negócio;
- Apresentar o diagrama do projeto

1.3. DELIMITAÇÃO DO PROBLEMA

Especificamente falando, a ideia central desse projeto seria poder levar os cursos até os usuários para que eles não percam muito do seu tempo indo atrás de instituições, fazendo pesquisas para ver qual o melhor curso e o mais barato. Por isso pensamos em um aplicativo que leve essas informações até eles, e podendo até mesmo realizar seu cadastro nele se assim desejar.

1.4. JUSTIFICATIVA DA ESCOLHA DO TEMA

Foi escolhido esse tema, pois o mercado de trabalho está cada vez mais exigente com a formação acadêmica e profissional do candidato, com isso o candidato tem uma preocupação maior em se tornar um profissional mais alto qualificado, e muitas vezes as pessoas se dizem não conseguir tempo para procurar ou até mesmo fazer um curso. Tendo isso em mente, pensamos em desenvolver um projeto em que o usuário possa escolher um curso de acordo com a sua necessidade, sem se preocupar em ir até a instituição para se matricular e podendo fazer também cursos online, sem se preocupar com a correria do dia a dia. O nosso sistema terá como diferencial os cadastros de apenas instituições, que só poderão ser cadastradas instituições qualificadas e reconhecidas, para assim trazer mais confiança aos usuários.

1.5. MÉTODO DE TRABALHO

Para fazer a montagem desse projeto, realizamos varias pesquisas para poder observar um problema em que a sociedade convive e tentar resolver esse conflito. Para isso realizamos pesquisas em jornais, bibliotecas como a da Uniandrade, entre outras bibliotecas, foram realizadas também buscas em sites da internet, além de analisar canários tendenciosos em que se encontra a situação de desemprego do Brasil.

Usamos essas metodologias de trabalho para poder definir e escolher um projeto que se pode satisfazer essas necessidades do público brasileiro.

2 DESCRIÇÃO GERAL DO SISTEMA/SERVIÇO

O sistema exibirá os cursos disponíveis, podendo ser usado um filtro de pesquisa que poderá filtrar por cidade, instituição, e bairro, facilitando a pesquisa. O filtro pode também ser usado para mostrar as instituições avaliadas positivamente pelos usuários, e filtrar por preço, assim exibindo cursos com custos baixos e instituições de qualidade.

2.1. DESCRIÇÃO DO PROBLEMA

Como a taxa de desemprego ainda está alta, há uma dificuldade para conseguir um bom emprego, pois as empresas querem funcionários cada vez mais qualificados. Para resolver esse problema seria necessário você melhorar seu currículo profissional, e por isso o nosso sistema irá oferecer os melhores cursos das melhores instituições tendo assim como objetivo afetar as pessoas que buscam enriquecer seu currículo profissional, impactando assim na qualificação dos profissionais tendo mais oportunidade para conseguir um bom emprego.

2.2. REGRAS DE NEGÓCIO

Quadro 2 – Regras de negócio.

REGRAS	DESCRIÇÃO
1	Usuários devem se cadastrar
2	Login e senha do usuário devem ser informadas
3	Será disponível apenas para Android
4	Anúncios deverão ser relativos ao perfil de consumo do usuário
5	Cursos sem atenção de alunos e instituições serão removidos
6	Deverá ter cobranças de valores

Fonte: Autores (2018).

3 REQUISITOS DO SISTEMA

3.1. REQUISITOS FUNCIONAIS

RF001: O sistema deverá cadastrar usuários;

RF002: O sistema deverá cadastrar instituições;

RF003: O sistema deverá apresentar uma listagem dos melhores cursos e instituições;

RF004: O sistema mostrará comentários e avaliações de outros usuários,

RF005: O sistema deverá fazer uma filtragem dos melhores cursos e instituições.

RF006: O sistema deverá mostrar os valores dos cursos e cobrá-los

3.2. REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS

RNF001: A base de dados deve ser protegida;

RNF002: O tempo de resposta do sistema não poderá passar de 10 segundos,

RNF003: A base de dados a ser utilizada será o PostgreSQL, pois sua estrutura facilita o seu uso.

3.3. PROTÓTIPO

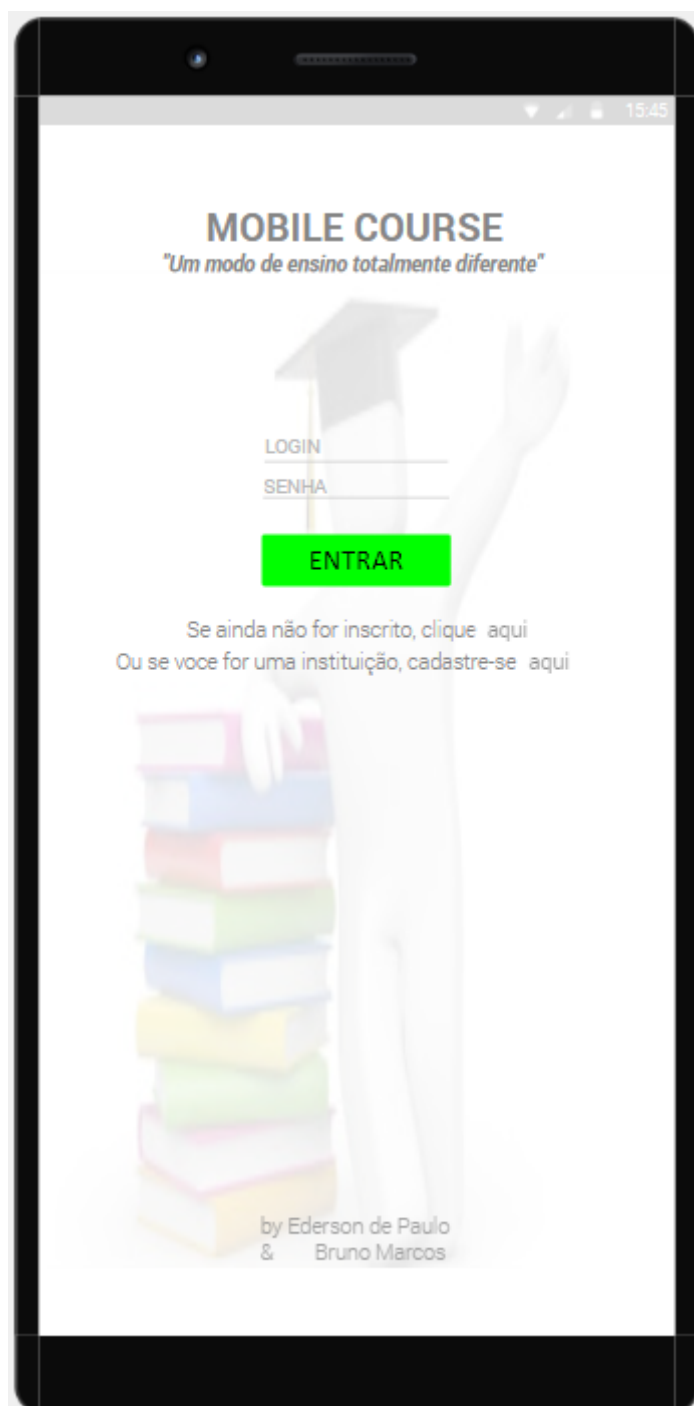


Figura 1 – Tela de login.
Fonte: Autores (2018).

Ao iniciar o aplicativo temos a tela inicial, nela o usuário poderá realizar o seu login, ou caso ele não esteja cadastrado, ele poderá clicar na opção abaixo que o levará para a tela de cadastro de aluno.

Logo abaixo há uma opção de cadastro de instituições, para as instituições que desejam cadastrar seus cursos.

Caso o usuário já tenha feito seu cadastro e inserido seu login e senha, ao clicar no botão “ENTRAR”, ele será levado à próxima tela do sistema. Os campos de login e senha serão obrigatórios.

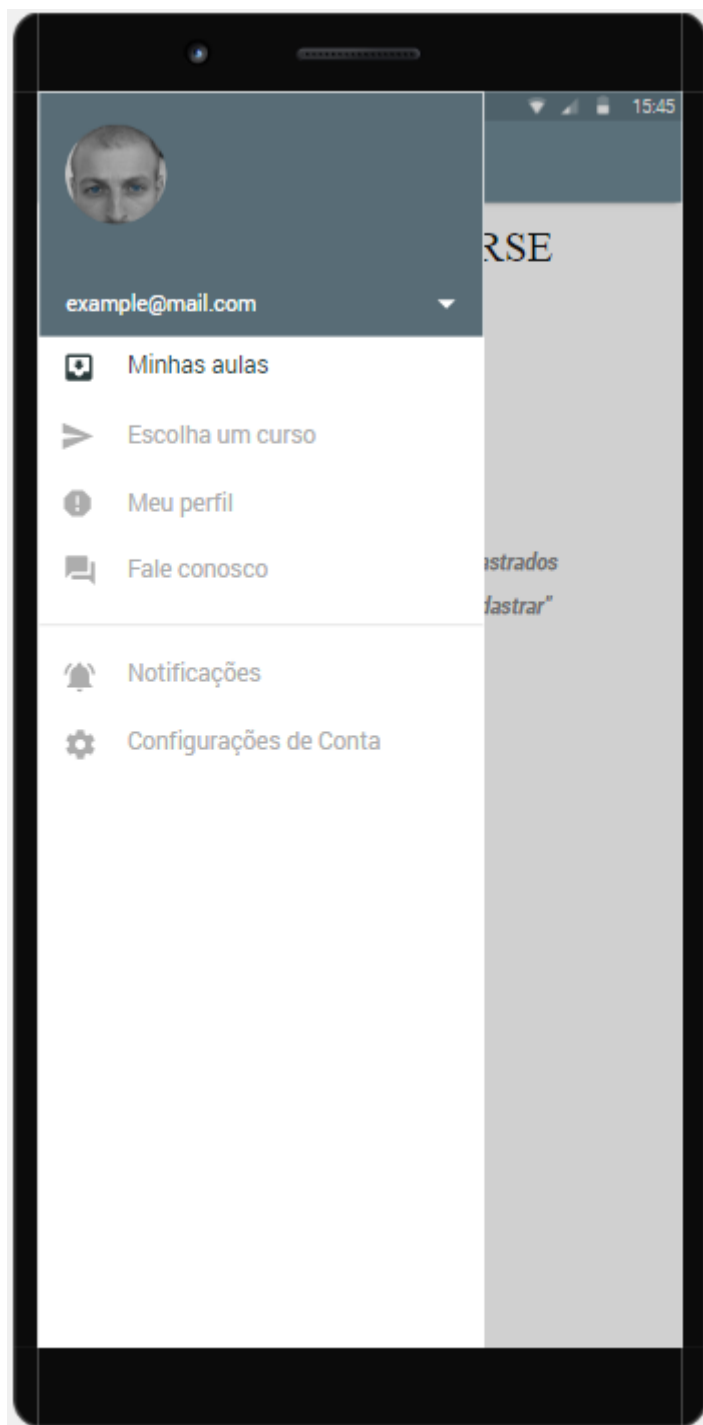


Figura 2 – Tela de início.
Fonte: Autores (2018).

Essa tela foi chamada a partir da outra e, como é mostrado, o usuário ainda não possui cursos cadastrados em sua conta, por isso é mostrado uma tela deslizando em que mostra uma opção de escolher um novo curso, as suas

aulas cadastradas, o perfil, um campo reservado para podermos se comunicar com o cliente, uma opção para as notificações e a outra para as configurações de conta. Como o usuário não tem cursos cadastrados, simulamos que ele queira cadastrar-se em um novo curso, e por isso ele clicou na opção de escolher um novo curso, chamando a próxima tela.

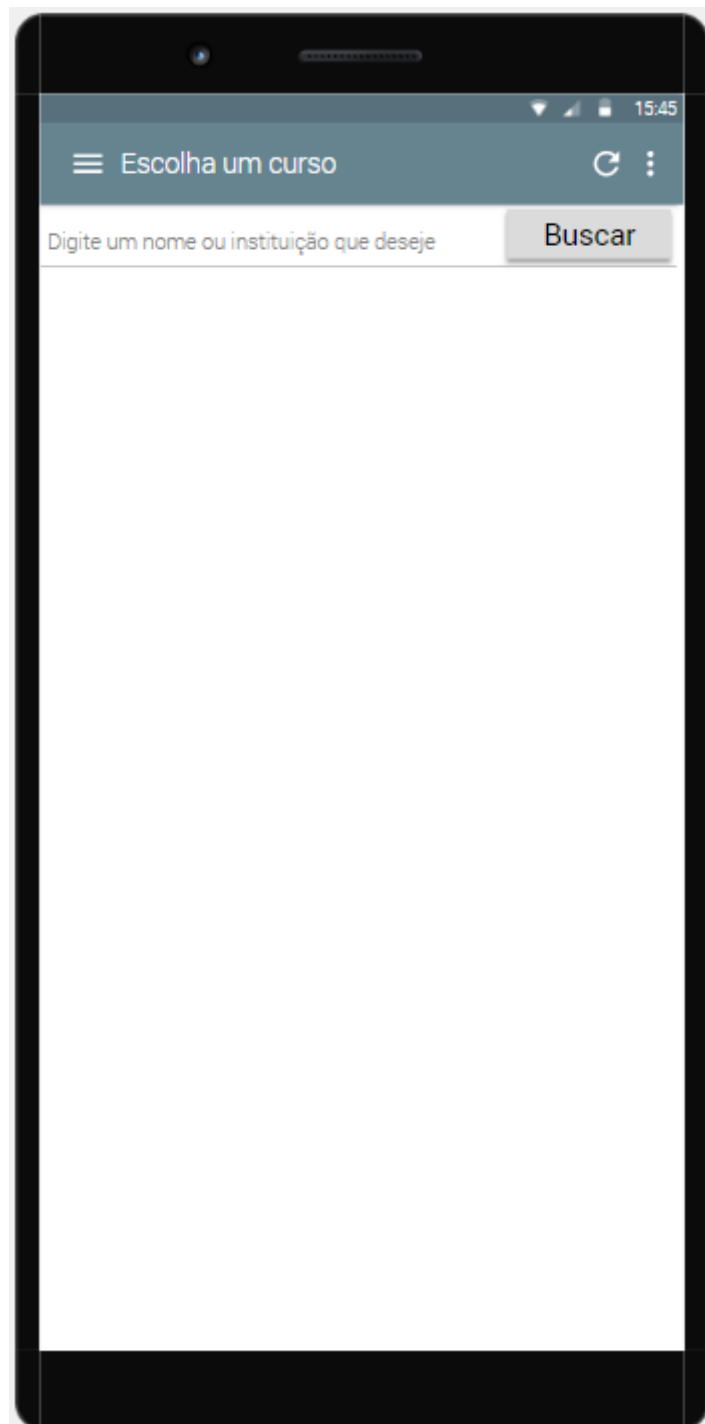


Figura 3 – Tela de filtragem de curso.
Fonte: Autores (2018).

Nessa tela é onde o usuário usa as opções de filtragem na aba ao lado de atualizar a página, ao escolher o nome do curso e ou a instituição ele clica no botão de buscar e então serão mostrados os cursos de acordo com sua filtragem escolhida.



Figura 4 – Tela de cursos.
Fonte: Autores (2018).

Com as filtragens escolhida como inglês e com a avaliação mais baixas, foram a apresentados esses cursos em ordem da pior classificada (três estrelas) até a melhor qualificada (cinco estrelas), mostrando o nome dos cursos e o nome da instituição, com o preço logo abaixo, com isso, ao usuário escolher um curso, ele será direcionado à próxima pagina de informações do cursos e cadastro do mesmo.



Figura 5 – Tela de informações dos cursos.
Fonte: Autores (2018).

Esta tela foi chamada quando o usuário escolheu a primeira opção de curso. Nela são apresentadas algumas informações sobre o curso, um botão que o levará a uma nova tela onde ele terá ainda mais informações sobre o curso, um botão que quando selecionado irá direcionar o usuário a fazer o seu cadastro no curso. Logo abaixo, há um campo direcionado a avaliação do curso, mostrando quantas pessoas já realizou esse curso, e quantas gostaram ou não gostaram. E no campo abaixo, são

mostrados os comentários de alunos que já fizeram esse curso. Os comentários são divididos em três áreas, sendo pintada de uma cor diferente cada uma sendo vermelha como sendo um comentário ruim, amarelo como sendo um comentário não muito bom, mas que ainda assim apresenta alguma qualidade sobre o curso, e o último, o verde, que são aqueles comentários considerados bons sobre o curso.

Seja bem vindo a tela de cadastro de curso

Para começar preencha os campos obrigatorios

Nome _____ Sobrenome _____

Seu CPF ou RG _____

Nome da mãe _____

Nome do pai _____

Masculino Feminino

Endereço _____ Número ou complemento _____

Obrigado por estar realizando o cadastro nesse curso pelo nosso sistema, indique esse aplicativo e o curso aos seus amigos e nos ajude a melhorar.

Para continuar o cadastro siga em frente

Seguinte 

Figura 6 – Tela de cadastro no curso.
Fonte: Autores (2018).

Esta tela é chamada depois que o usuário clicar no botão de realizar cadastro, nela é apresentado alguns campos de resposta necessários para o cadastro no curso, como nome e sobrenome, CPF, nome do pai e mãe, endereço e o sexo, após preencher todas essas informações o usuário poderá clicar na seta logo abaixo que assim finalizará o cadastro no curso. Nessa tela, todos os campos serão obrigatórios serem respondidos.

3.4. CRONOGRAMA

Quadro 3- Cronograma.

Descrição das atividades	TEMPO									
	OUTUBRO				NOVEMBRO				DEZEMBRO	
	1ª Semana	2ª Semana	3ª Semana	4ª Semana	1ª Semana	2ª Semana	3ª Semana	4ª Semana	1ª Semana	
Levantamento de requisitos										
Protótipo de tela										
Análise e Design										
Análise PEST do sistema										
Análise Swot										
Análise de concorrentes										
Criação do Banco de Dados										
Criação dos Dashboards										
Finalização do trabalho										
Entrega do trabalho										
Montagem da apresentação										
Apresentação final										
Legenda										
	Em desenvolvimento									
	Concluído									

Fonte: Autores (2018).

3.5. DIAGRAMA DE CASO DE USO

A seguir é apresentado o diagrama de caso de uso.

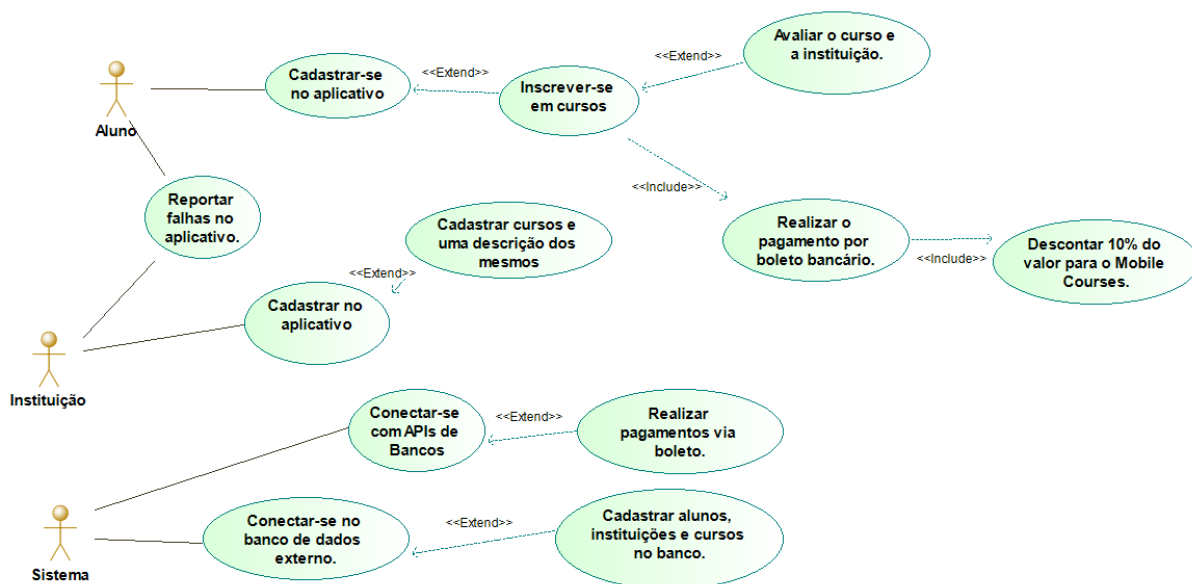


Figura 7- Diagrama caso de uso.

Fonte: Autores (2018).

A instituição se cadastra no aplicativo para facilitar a comunicação com o aluno inscrito em certo curso. Depois de cadastrada, ela pode cadastrar cursos no aplicativo.

O aluno se cadastra no aplicativo, apenas depois disso ele pode se inscrever em cursos, assim o aluno não poderá se inscrever nos cursos sem se identificar.

Para avaliar o curso, o aluno deve se inscrever no mesmo para evitar que pessoas sem conhecimento sobre o curso avaliem-no.

Ambos os atores podem reportar falhas no aplicativo para ajudar na manutenção do mesmo.

4 ANÁLISE E DESIGN

Este capítulo tem como objetivo analisar e detalhar a solução do sistema de acordo com os requisitos levantados no capítulo 3. Para isso, deve-se ter uma visão geral da arquitetura do sistema e a modelagem da solução do sistema através de diagramas.

4.1. AMBIENTE DE DESENVOLVIMENTO

Será utilizado o Android Studio como IDE para desenvolver o aplicativo na linguagem Java. Para testes será utilizado um banco de dados PostgreSQL local ou talvez um banco de dados alugado de empresas que fornecem um serviço de hospedagem para bancos de dados PostgreSQL.

Iremos usar a metodologia ágil para esse trabalho, pois assim teremos uma maior facilidade se a caso quisermos mudar alguma coisa no sistema, e também por ter uma maior liberdade no planejamento do projeto e em cada etapa de trabalho. A modelagem que usaremos será a POO (programação orientada a objetos), porque as funções são bem definidas servindo a propósitos claros, tendo assim uma maior coesão do código que podem ser reaproveitados, significando menos código, trazendo assim um menor custo de manutenção.

4.2. SISTEMAS E COMPONENTES EXTERNOS UTILIZADOS

Será utilizado o banco de dados POSTGRESQL para armazenar as informações em um servidor e o aplicativo fará contato com o mesmo.

5 VIABILIDADE

Para realizar a viabilidade do projeto, foram realizados estudos para podermos analisar o mercado a fora, os concorrentes e como o nosso produto reagiria ao

mercado financeiro, para assim podermos ter a certeza de que, se caso formos desenvolver realmente o nosso aplicativo, ele não nos causaria prejuízo e não iria à falência por si só.

O nosso sistema irá lucrar através do número de cursos vendidos das instituições para os alunos. Os alunos efetuaram o pagamento por boleto em nosso sistema, assim repassaremos o valor já descontado para as instituições

5.1. PLANO DE NEGÓCIO

Análise PEST

Político:

Mudanças na legislação (ameaça) que pode fazer com que nosso sistema seja desativado do mercado.

Econômico:

Alterações na taxa de impostos (oportunidade e ameaça). A elevação de impostos, consequentemente faria com que as instituições perdessem lucro fazendo assim com que aumentem os valores de seus cursos perdendo mais clientes, ou poderia a baixar as taxas levando assim mais clientes às instituições.

Sócio demográfico:

O alto índice de pessoas desempregadas (oportunidade) pode ser uma oportunidade, pois assim mais pessoas iriam procurar nosso aplicativo para poder desenvolver melhor seu currículo.

Pessoas conseguindo empregos mais facilmente (ameaça) podem significar ameaça, pois assim mais pessoas conseguiram emprego e não demonstrarão interesses em nossos cursos.

O aumento da renda da população (oportunidade) que pode significar que as pessoas terão maiores condições de pagar um curso.

Tecnológico:

Aumento da eficiência da TI (oportunidade) iria beneficiar nosso aplicativo com as novas tecnologias que melhorariam nosso sistema.

Aumento do cibercrime (ameaça) pode interferir em nossos sistemas hackeando o sistema.

Cinco Forças de Poder:

Novos entrantes

Por ser uma plataforma de cursos online a barreira para novos entrantes é alta. Porém a diferença do produto facilita a entrada de novas empresas no mesmo ramo, pois por ser uma plataforma digital e de fácil acesso, novos concorrentes podem adquirir essa ideia.

Fornecedores

O poder de barganha dos fornecedores pode ser considerado como baixo, pois por ser um sistema onde serão levados mais clientes para essas instituições, consequentemente levaremos mais benefícios a elas e com isso podemos ter um maior controle sobre os fornecedores.

Consumidor

Os consumidores terão um poder de barganha mais elevado, já que as instituições e o nosso sistema depende da situação financeira em que se encontram os clientes, por isso teremos que atender as necessidades de preço de cada cliente para que assim possamos levar cada vez mais alunos às instituições.

Substitutos

O risco de substituição nesta forma de negócio é baixo, pois a plataforma pode se atualizar em relação à evolução de novos cursos que estão cada vez mais sendo procurados. Porém para manter o diferencial é necessário descrever de forma assertiva o produto a ser vendido.

Concorrência

Índice considerado de concorrência, pois por ser uma plataforma digital de ensino em que cada vez mais há um aumento maior de usuários que buscam uma forma de ensino alternativo e com facilidade na hora de estudar. Por isso concorrentes se voltam a resolver essa questão e melhorando cada vez mais seus métodos de ensino.

Análise concorrentes

Quadro 4 – Análise de concorrente.

	Atributos do Sistema			
Concorrentes	Design do Sistema	Funcionalidade do sistema	Ensino	Custo dos curso
Prime Cursos	7	9	10	4
Coursera	9	9	9	4
Curso de bolso	8	8	8	2
Udemy	9	9	9	5

Fonte: Autores (2018).

A análise de concorrentes foi levado em base às qualidades de cada um em relação ao seu sistema, para assim podermos determinar qual o nosso concorrente direto mais forte, que pode nos afetar mais futuramente.

Curva de valor

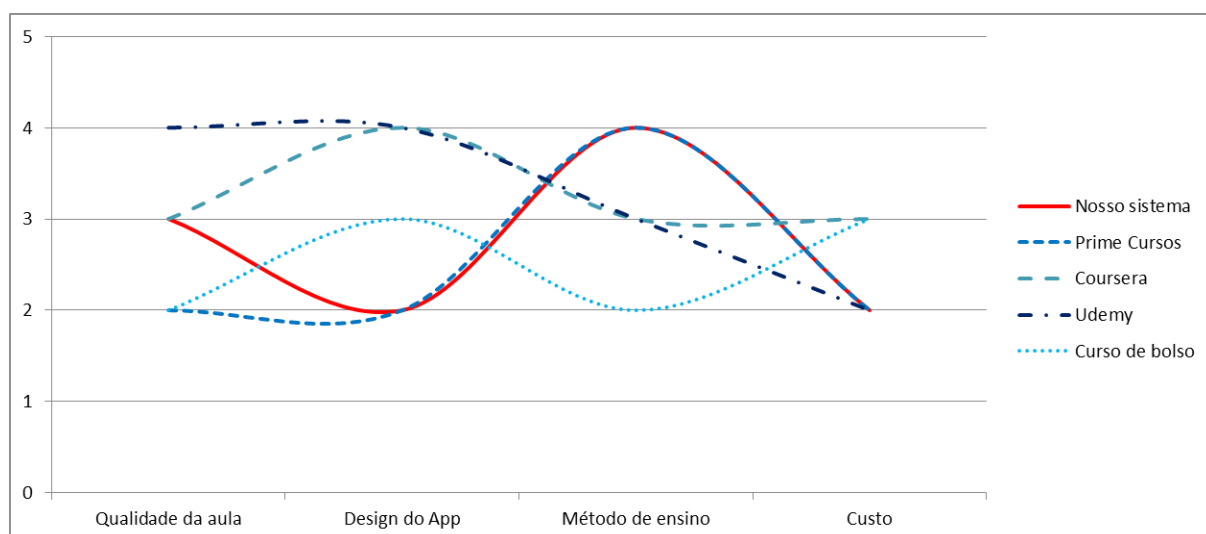


Figura 8 – Curva de valor.

Fonte: Autores (2018).

A tabela de curva de valor levou em consideração quatro de nossos concorrentes diretos, e usamos alguns atributos de qualidade para avaliar esses cursos, dando uma nota de zero a cinco para cada atributo desses criados, onde cada linha dessas representa os nossos concorrentes, e a linha em vermelho representa o nosso sistema.

Declaração da estratégia

Vantagens

- Facilitação do usuário na hora de buscar um curso profissionalizante que atenda as suas necessidades e que seja o melhor para a sua carreira profissional,

que assim ele possa se estabelecer profissionalmente, e poderá realizar seus cursos tanto presenciais como no conforto de sua casa ou em outro local que assim desejar.

- Praticidade, e rapidez, afinal, para realizar um cadastro em um curso online não necessita sair de sua casa, tanto para se cadastrar quanto para estudar.
- Segurança.

Escopo

Temos como alvo o crescimento de nosso sistema, aquisição de novas instituições e clientes e divulgação de nossa marca. Com o crescimento de nossa marca teremos um aumento maior de instituições e cursos no momento que os alunos aumentarem. Com isso faremos nosso negócio crescer, serão contratados novos funcionários, bem como a aquisição de novos equipamentos de tecnologia para a empresa.

Objetivo

Tomamos como objetivo oferecer aos usuários, um dos melhores ensinamentos, com instituições de alto nível e cursos de qualidade visando satisfazer os usuários e buscando melhorar os cursos e o sistema cada vez mais com o feedback em tempo real, focando na qualidade da busca e atendimento, entendendo que estudar não é algo simples, mas fundamental para o desenvolvimento de todos, destacando sua importância na construção de um profissional melhor.

SWOT

Forças

Filtragem de cursos e instituições que mostrará os melhores cursos e instituições da região, para que o usuário possa escolher os melhores ensinamentos que existem na região.

Oportunidades

Alto índice de pessoas desistindo à procura de uma melhor qualificação profissional.

Fraquezas

Cursos com preços elevados.

Ameaças

Instituições não quererem fechar acordo com nosso sistema.

Canvas

Quadro 5 – Canvas.

Parcerias-Chaves - Com outras instituições de ensino	Atividade - chave - Disponibilizar um aplicativo para que pessoas possam escolher alguns cursos.	Proposições de valor - Facilidade ao encontrar um bom curso: - Cursos disponíveis 24 horas por dia; - Cursos mais acessíveis.	Relacionamento - SAC via aplicativo; - Espaço reservado para feedbacks e comentários.	Segmentos de clientes - Pessoas que procuram melhorar seu currículo profissional. - Jovens entre 14 e 24 anos
	Recursos- chaves - Computadores e equipamentos de hardwares; - Servidores; - Analistas de		Canais - Instituições parceiras; - Aplicativo online;	
Estrutura de custos - Coworking, marketing, transporte, servidores, salários e encargos			Fontes de receita - Contratos fechados com as instituições, onde a cada cliente novo, receberemos 10% do valor	

Fonte: Autores (2018).

Produto:

Aplicativo que fornecerá cursos e instituições de ensino ao usuário, para que ele possa se cadastrar e realizar um dos cursos disponíveis.

Preço:

Fecharemos um contrato com as instituições, onde a cada cliente novo levado à instituição, nós receberemos 10% do valor total do curso.

Praça:

Os usuários chegaram ao nosso aplicativo através de outros sistemas que disponibilizaram o nosso aplicativo para baixar, como a Play Store.

Promoção:

Para poder promover nosso aplicativo, usaremos propagandas em redes sociais, por ser um local onde há uma maior concentração de jovens, e também propagandas em sites que ajudam a procurar emprego, como Info Jobs, entre outros.

Custos diretos, indiretos, fixos e variáveis

Quadro 6 – Custo.

ITENS	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE	TOTAL ANUAL
Coworking	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 14.400,00
Transporte	R\$ 2.025,00	R\$ 2.025,00	R\$ 2.025,00	R\$ 2.025,00	R\$ 8.100,00
Servidores	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 36.000,00
Marketing	R\$ 1.000,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.300,00	R\$ 4.700,00
Salários e encargos	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 36.000,00
Total	R\$ 24.625,00	R\$ 24.825,00	R\$ 24.825,00	R\$ 24.925,00	R\$ 99.200,00

Fonte: Autores (2018).

Projeção de clientes e faturamento

Quadro 7 – Clientes e faturamento.

	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE	TOTAL ANUAL
Clientes	110	200	310	330	950
Faturamento	R\$ 7.700,00	R\$ 14.000,00	R\$ 21.700,00	R\$ 23.100,00	R\$ 66.500,00

Fonte: Autores (2018).

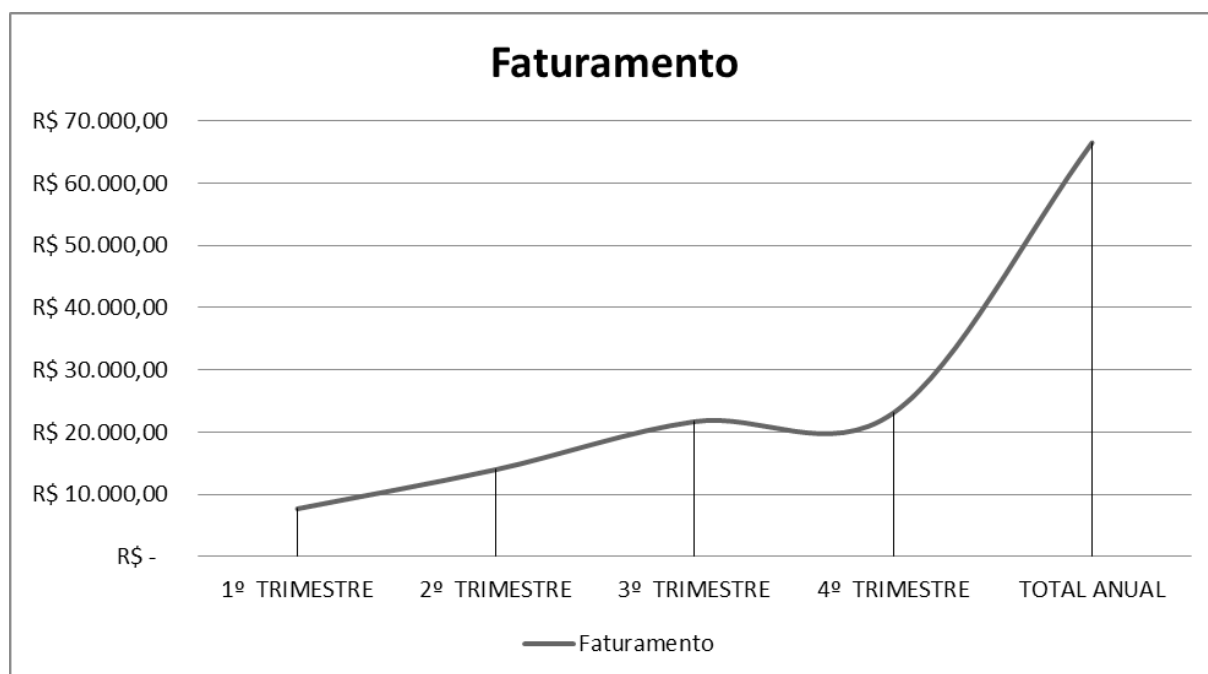


Figura 9 – Curva de valor.

Fonte: Autores (2018).

A projeção de faturamento levou em base que ganharemos 10% do valor total do curso para cada cliente novo que conseguirmos levar para a instituição através de nosso aplicativo, e a conta foi realizada com os cursos custando em média 700 reais.

5.2. BUSINESS INTELLIGENCE

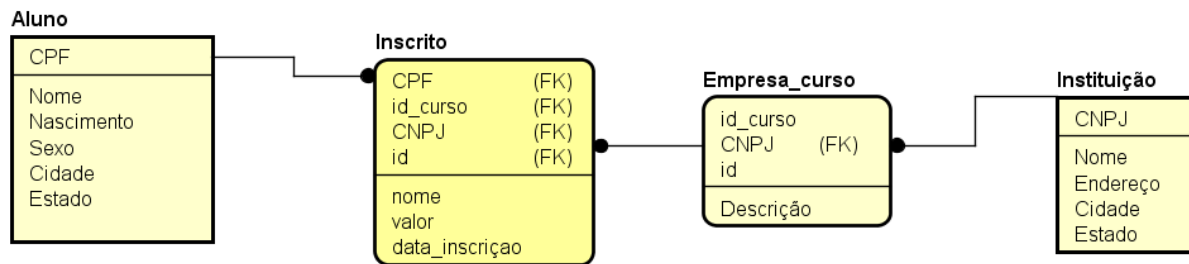


Figura 10 – DER.
Fonte: Autores (2018).

A tabela **Empresa_curso** contém uma chave primária composta que contém uma chave estrangeira, atributos do tipo inteiro e um atributo do tipo varchar.

CNPJ está apontando para instituição, id_curso e id são atributos do tipo inteiro.

Também contém um atributo para armazenar uma descrição do curso.

A tabela **Aluno** contém uma chave primária chamada CPF para identificar unicamente o aluno.

Também contém o atributo nome, que armazena o nome do aluno, Nascimento que armazena a data de nascimento do aluno, Sexo que contém o sexo do aluno, representado por uma letra: 'M' ou 'F'.

Também contém o atributo Cidade que armazena a cidade que o aluno habita, e Estado que armazena o Estado do território brasileiro que o aluno habita.

A tabela **Instituição** contém dados da instituição que oferecerá os cursos para os alunos.

A chave primária CNPJ para identificar unicamente a instituição, Nome o que armazena o nome da instituição, Endereço que armazena o endereço físico da instituição, Cidade que armazena a cidade onde a instituição se localiza, e Estado que armazena o estado no território brasileiro onde a instituição se localiza.

A tabela **inscrito** contém chaves estrangeiras: CPF se refere ao atributo CPF da tabela Aluno, id_curso se refere ao atributo id_curso da tabela Empresa_curso, id se refere ao atributo id da mesma tabela, CNPJ se refere a chave primária a tabela Instituição.

Também contém um atributo chamado Nome, que armazena o nome do aluno inscrito, um atributo chamado valor que armazena o valor do curso que o aluno se inscreveu.

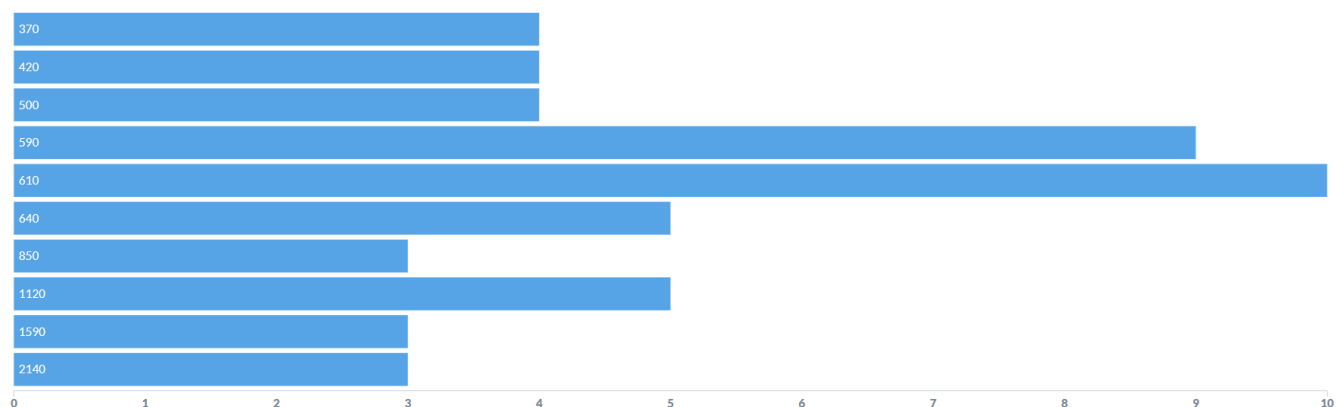


Figura 11 – Aluno por valor.
Fonte: Autores (2018).

No dashboard acima é possível observar a quantidade de alunos por valores, assim extrair informações sobre valores que os alunos estão dispostos a pagar e também o poder aquisitivo desses.

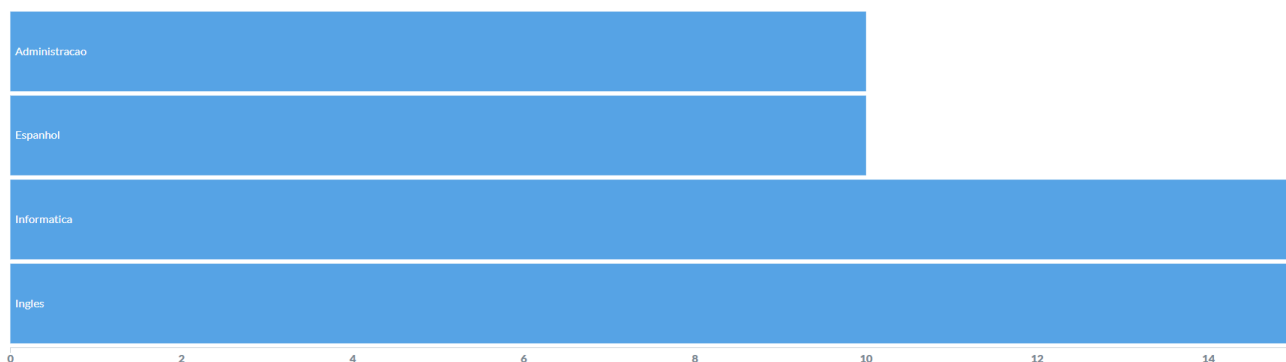


Figura 12 – Alunos por curso.
Fonte: Autores (2018).

Acima é possível observar a quantidade de alunos por curso, e assim extrair informações sobre a preferência de cursos dos alunos.

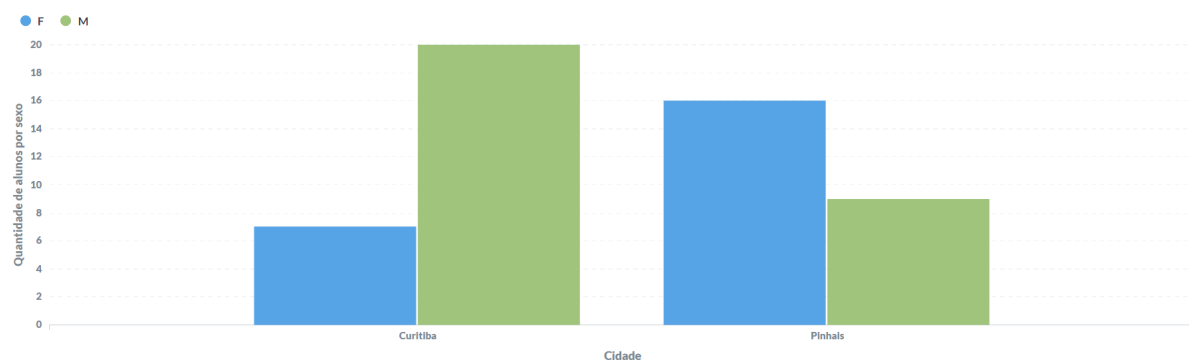


Figura 13 – Alunos por região.

Fonte: Autores (2018).

Acima é possível observar a quantidade de alunos registrados no aplicativo classificados por sexo em cidades, e assim extrair informações sobre alunos de certo sexo de cidades de que se registraram no aplicativo.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nesse projeto, foram levantados dados e informações que nos mostram que seria realmente possível a realização desse projeto e de como ele seria realmente idealizado e montado. Os primeiros itens desse trabalho nos deram uma maior amplitude do projeto, de como ele realmente seria projetado e de como ele funcionaria, nos dando um objetivo concreto de como ele funcionaria e nos trazendo novas ideias.

O projeto também nos ensinou como seria se quiséssemos implementar um novo sistema no mercado, e além de nos trazer novas ideias de negócio, nos mostrou que para a criação de um novo projeto pode haver muitas limitações e dificuldades e que nem sempre as nossas ideias saíam do mesmo jeito em que pensávamos, mas novas ideias vão surgindo trazendo mais inovações, como foi no caso de Business Intelligence, onde a nossa ideia central era apenas cadastrar um curso por instituição e além de outras ideias, mas alguns problemas surgiram e pensamos que seria melhor, até mesmo para as instituições, que pudessem cadastrar mais de um curso, e por isso todo o código foi revisto, melhorando assim seu entendimento e planejamento.

A viabilidade do trabalho nos mostrou realmente como que o nosso produto se comportaria no mercado de trabalho. Complicações surgiram no meio do caminho, pois não tínhamos um objetivo concreto de como o sistema funcionaria, e nem como que ele seria aceito pelos clientes e instituições.

Futuramente, a realização desse projeto poderá ser algo bastante relevante, pois realmente é algo viável de se acontecer, e provavelmente o aplicativo poderá sair do papel e ser desenvolvido, e apresentado como trabalho de conclusão de curso.

BIBLIOGRAFIA

CHIAVENATO, I; Teoria Geral da Administração. 3ª ed, São Paulo: McGraw-Hill, Ltda, 1987.

Meijer, D.; Ubacht, J; Proceedings of the 19th Annual International Conference on Digital Government Research: Governance in the Data Age. Article No. 90. Neatherlands, 2018.

<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2018/05/falta-trabalho-para-277-milhoes-de-pessoas-diz-ibge.shtml>

<https://exame.abril.com.br/pme/5-passos-para-fazer-um-planejamento-estrategico-de-sucesso/>

Silveira, A.M; Governança corporativa e estrutura de prioridade: determinantes e relação com o desempenho das empresas no Brasil. São Paulo: Doctoral Thesis, 2004.

Lee, Gun.A; Teo, T; Kim, S; Billinghamurst; Proceeding SA '17 SIGGRAPH Asia 2017 Mobile Graphics & Interactive Applications. Article No.14. Thailand, 2017.

<https://www.sbcoaching.com.br/blog/negocios/governanca-corporativa/>

Furlan, J.D; Como elaborar e implementar Planejamento estratégico. Editora MAKRON Books do Brasil Editora LTDA. 1991.

<https://www.tiespecialistas.com.br/importancia-planejamento-estrategico-no-ti/>

WEILL, P.; ROSS, J. W; Governança de TI: Tecnologia da Informação. São Paulo: Makron Books, 2006.

<https://blog.ipog.edu.br/tecnologia/qual-a-importancia-da-governanca-de-ti-para-um-negocio/>

<https://www.portalgsti.com.br/governanca-de-ti/sobre/>

KAPLAN, R. S. NORTON, D. P; A estratégia em ação: Balanced Scorecard. São Paulo: Campus, 1997.