

Secretaria de Estado da Fazenda de Alagoas

Documentação da aplicação

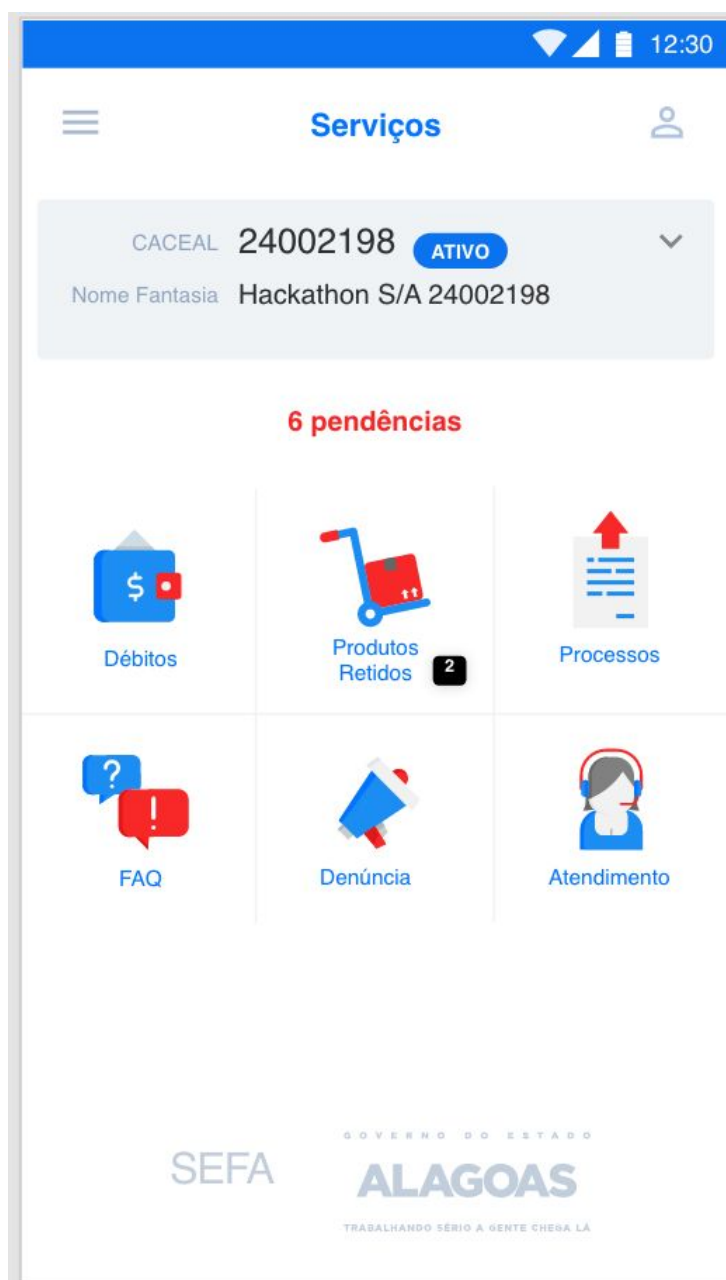


Um app para facilitar a vida do contribuinte, centralizando uma série de serviços da SEFAZ.

Maceió - AL
Agosto/2017

1. Histórias

Após realizar o login o usuário será redirecionado para a tela com os serviços que poderá utilizar na aplicação.



Tela de categoria de serviços.

Serviços:



Produtos retidos: é possível acompanhar o estado de suas mercadorias retidas, bem como saber em qual posto se encontram.



FAQ: tire suas dúvidas de forma ágil e prática. Perguntas frequentes já estarão com suas respostas pré-carregadas



Processos: acompanhe o andamento de seus processos de qualquer lugar, com o número dele é possível acessar suas informações



Denúncia: contribuinte pode abrir denúncia contra empresas, concorrentes ou não, que não estejam emitindo nota fiscal.



Atendimento: facilitar comunicação entre contribuinte e a SEFAZ. Diminuir o tempo de espera através de um callcenter.



Arrecadação: neste módulo estão disponíveis informações sobre emissão de CND e pendências.

2. Plano de marketing

2.1. 5 forças de Porter

I- Barreira a entrada de novos concorrentes: A entrada de novos concorrentes não é muito difícil visto que os dados providos para o funcionamento da aplicação estão disponíveis de forma aberta pelo único fornecedor dos mesmos, a Secretaria da Fazenda.

II- Poder de barganha dos compradores: O poder de barganha dos compradores é baixo pois a solução ainda não existe e está sendo desenvolvida mediante uma necessidade dos compradores, então não existe produto no mercado, mas clientes desejando.

III- Ameaça de produtos substitutos: A ameaça de produtos substitutos é alta pois o aplicativo em questão é focado em um nicho específico, com um fornecedor específico, tornando a entrada de concorrentes mais fácil e a concorrência maior.

IV- Poder de barganha dos fornecedores: O poder de barganha dos fornecedores é alto pois só existe um fornecedor para os dados que serão utilizados na aplicação, logo o fornecedor tem total controle sobre eles.

V- Rivalidade entre concorrentes: Os dados da aplicação estão abertos, logo a rivalidade entre os concorrentes é muito alta devido a facilidade de entrada de novos produtos relacionados negócio proposto.

2.2. Planejamento estratégico

Missão: Garantir acesso às informações necessárias de forma rápida e fácil, poupando o tempo de nossos clientes e evitando burocracia.

Visão: Se tornar referência no que tange a simplificação de processos burocráticos através da tecnologia.

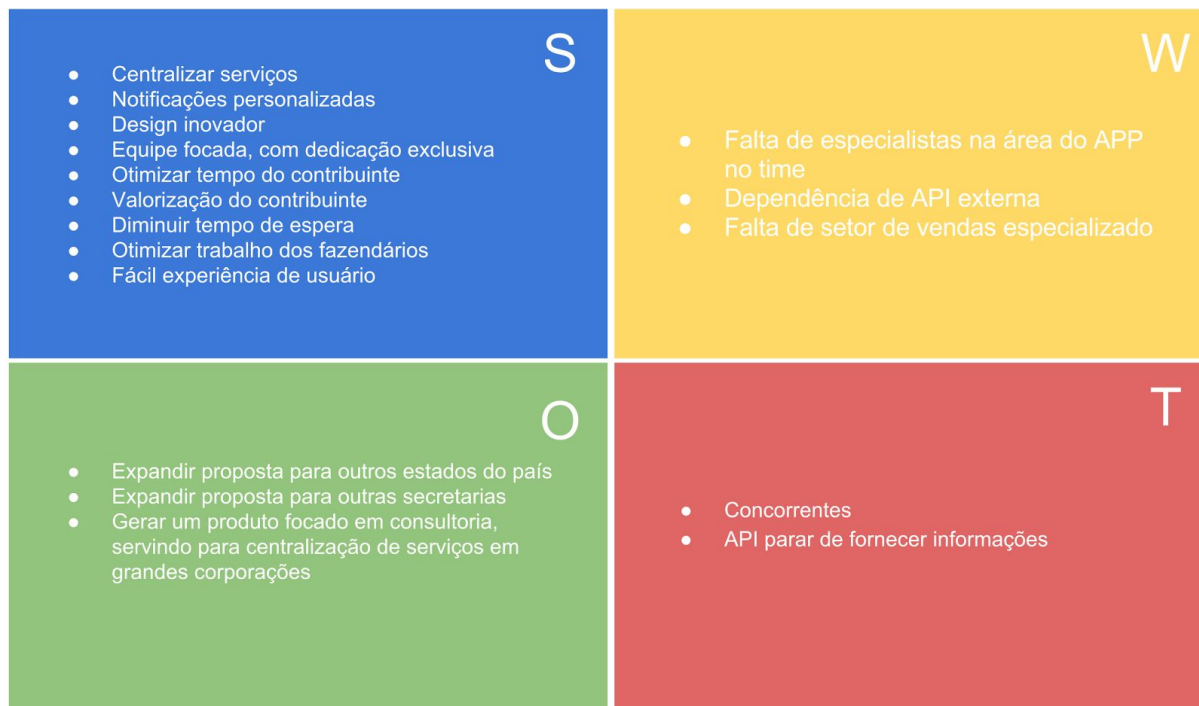
Valores:

- Capacidade para aceitar grandes desafios e conduzi-los até ao final.
- Assumir plena responsabilidade dos compromissos, resultados e da qualidade perante os clientes, acionistas, parceiros e colaboradores.
- Inovação constantemente para a sobrevivência de uma empresa.

Persona:

- **Persona 1:** Iremos chamar essa persona de Anderson. Anderson é um jovem de 21 anos que acabou de abrir sua primeira empresa. Ele não tem experiência com gestão de empresa, ainda está se familiarizando com as plataformas da SEFAZ para resolver suas pendências. O principal motivo pelo qual usaria nossa aplicação é centralizar todas suas pendências em um único lugar, simplificando a relação da nossa persona com a SEFAZ.
 - **Principais Informações sobre essa persona:**
 - É um jovem que acaba de abrir sua empresa
 - Seu principal objetivo é estreitar relações com a SEFAZ e suas obrigações como empresa
 - Como é jovem, está sempre a procura de novas ideias de aplicativos que facilitam sua vida.
 - **Algumas estratégias de Inbound Marketing para atrair essa persona:**
 - Notificações lembrando prazos de pagamentos irão ajudar nossa persona a lembrar de suas obrigações.
 - Portal de FAQ com dúvidas frequentes auxilia a persona que não sabe muito bem por onde se guiar
 - Mostrar em qual posto a mercadoria apreendida se encontra facilita a nossa persona de resolver seus problemas
- **Persona 2:** Iremos chamar essa persona de Riberio. Ribeiro é um senhor de 72 anos. Proprietário de uma marcenaria e já está acostumado a realizar suas obrigações com a Secretaria da Fazenda da forma tradicional e gasta muito tempo indo em vários portais diferentes para resolver seus problemas ou pendências. O principal motivo pelo qual usaria nossa aplicação é a união de todos os serviços separados em um único lugar.
 - **Principais Informações sobre essa persona:**
 - É um senhor com experiência na sua área
 - Seu principal objetivo é facilitar a forma de acessar os portais da SEFAZ, que em alguns casos não são tão intuitivos para realizar ações.
 - Sr Ribeiro tem muitas obrigações como gestor do seu negócio e ainda precisa reservar uma boa parte do seu tempo para resolver problemas burocráticos.
 - **Algumas estratégias de Inbound Marketing para atrair essa persona:**
 - Notificações lembrando prazos de pagamentos vão ajudar nossa persona a lembrar de suas obrigações.
 - Disposição de informações de forma simples, enxuta facilitando a localização das mesmas, até mesmo para quem não tem tanta prática com applications

2.3. Matriz SWOT



2.4. Ciclo PDCA

Plan: Primeiro foi levantada a análise de requisitos para entender o escopo real da aplicação. Entender como vão funcionar as tecnologias fornecidas para o desenvolvimento da mesma, traçar tarefas para os membros da equipe realizar, descrevê-las facilitando na hora de implementar.

Do: Baseado no planejamento as tarefas foram divididas de forma equilibrada para que os prazos pudessem ser completos de acordo com o planejamento proposto, o objetivo desta etapa é construir o produto e a documentação exigida pelo edital para aceitação do projeto.

Check: Nesta etapa fizemos a checagem de todo o escopo que foi desenvolvido no plan e executado no do. Finalizamos a aplicação mas precisamos testar a qualidade do produto, garantir a melhor qualidade do código, qualidade dos fluxos e pensar em projeções para crescimento futuro da ideia como empresa.

Act: Após garantirmos todo funcionamento da aplicação iniciamos a etapa de apresentar e vender para possíveis clientes e investidores. Apresentar o estado atual detalhado e mostrar o que ainda pode ser feito com o amadurecimento da ideia.