Exercicio:

**12/02/2016**

1. Identifique em um estudo de caso ou em uma situacao real um modelo de negocio para ser trabalhado na disciplina. Descreva, de forma sucinta e suficiente, esse modelo. Em que contexto esta? Qual o proposito dele? Quem sao os envolvidos? O que voce tem disponivel hoje?

**Descreva, de forma sucinta e suficiente, esse modelo. Em que contexto esta?**

Resposta: Existe a ausencia de um local centralizado e de facil acesso para a divulgacao e busca de eventos culturais de uma determinada regiao (Exemplo: Cidade de Florianopolis).

**Qual o proposito dele?**

Resposta: Possibilitar a divulgação gratuita de qualquer evento cultural existente, para centralizar o máximo de eventos numa mesma plataforma (local). Possibilita-se, assim, tanto aos pequenos quanto aos grandes artistas/produtores, a divulgação igualitária. Com as informaçoes centralizadas, pretende-se tambem facilitar a busca por eventos culturais existentes numa determinada regiao.

**Quem sao os envolvidos?**

* **Divulgadores** Artistas, produtores de eventos, donos de estabelecimentos que oferecem eventos culturais, setores governamentais que promovem eventos culturais.
* **Consumidores** pessoas em geral que desejam encontrar eventos.
* **Divulgadores de serviços** donos de estabelecimentos comerciais que irão anunciar serviços adjacentes ao evento publicado.

**O que voce tem disponivel hoje?**

* possuimos uma plataforma web que permite acesso gratuito para postagens e buscas de eventos
* Ja existe um dominio.
* Servidor de hospedagem com banco de dados
* Desenvolvedor
* Analistas de teste
* Analista de negocio
* Analista de sistema

**13/12/2016 - Manha**

**Aplique uma das técnicas do Planejamento e Monitoração no caso selecionado por sua equipe.**

Técnica aplicada: Modelagem do escopo

Deve existir uma ferramenta web que possibilite cadastrar eventos culturais gratuitamente.

Esta mesma ferramenta deve possibilitar a consulta dos eventos culturais cadastrados.

Deve possibilitar utilizar como filtros de pesquisa: geolocalizacao, data, tipo de evento, regiao (cidade), nome do evento e nome do artista.

A ferramenta deve possibilitar acesso via internet e dispositivos moveis.

Plataformas mobile suportadas: Android e IOS

**13/12/2016 - Tarde**

**Aplique uma das tecnicas de Elicitacao e Colaboracao no caso selecionado por sua equipe**

Arquivo bpmn anexo

**19/02/2016**

Aplique uma das tecnicas da Analise e Design ou Ciclo de Vida no caso selecionado por sua equipe.

Ex.: regras de negocio

Regras de Negocio

**RF 01 - Requisito funcional O sistema deve permitir o cadastro de eventos culturais.**

**RN 01 - Regra de negocio - Cadastro de eventos culturais.**

Podem cadastrar eventos culturais usuarios cadastrados e registrado(logado) no sistema.

A data do evento deve ser atual ou futura.

A cidade deve estar habilitada para selecao.

Sao obrigatorias as seguintes informacoes:

* Nome;
* Descricao;
* Cidade;
* Local;
* Data do evento;
* Hora do evento;
* Tipo do evento;

Apos o cadastro do evento, e feita a avaliacao pelo administrador que confirmara a publicacao do evento no site.

E possivel alterar e cancelar o evento.

Os eventos cancelados permanecem visiveis no site ate o dia seguinte ao evento com o aviso de cancelamento em destaque.

**RF 02 - O sistema deve permitir a busca de eventos culturais.**

**RN 02 - Busca de eventos culturais.**

Inicialmente sao exibidos os eventos cadastrados no raio de 30 km a partir da localizacao geografica atual do usuario.

E permitido ao usuario refinar a pesquisa atraves das seguintes filtros:

* Cidade;
* Data do evento;
* Tipo de evento.

Tambem e possivel remover o filtro de localizacao geografica.

**20/02/2016**

**Aplique uma das técnicas da Análise de Estratégia no caso selecionado por sua equipe.**

**Parcerias chave**

* **Empresas de venda de ingressos:** com o objetivo de integrar a nossa solução a uma funcionalidade de venda de ingressos, facilitando a venda para quem divulga e a compra para quem busca eventos culturais.
* **Associação de donos de bares e restaurantes, fundações/secretaria de apoio à cultura, Entidades de classe, Associação brasileira de empresas de eventos e demais órgãos similares:** com o objetivo de divulgar a solução e incentivar o uso pelos divulgadores de eventos.
* **Ferramentas de pagamento eletronico:** recebimento de transacoes financeiras..

**Canais**

* **Comunicação:** via web, redes sociais e parcerias chave.
* **Distribuição:** via web através de acesso livre tanto para quem divulga quanto para quem busca eventos culturais.
* **Vendas:** venda de espaço para publicidade que podera ser adquirida atraves de pagina especifica no proprio site, onde o cliente escolhera o espaco e pagara por ele atraves de ferramenta de parceiros.
* **Suporte:** 
  + Tutorias explicativos on-line das funcionalidades do site;
  + Funcionalidade para avaliacao do aplicativo mobile;
  + Forum para comunicao entre cliente e solucao;

**Atividades essenciais**

* **Valor agregado:** 
  + percentual pela venda de ingressos originados através da aplicação**;**
  + venda de anúncios publicitários;
* **Valor não agregado:** 
  + publicação de eventos;
  + busca de eventos por geo localização e demais filtros;
  + cadastro do usuário;
* **Negócio de valor não agregado:** 
  + hospedagem da solução;
  + manutenção e evolução da aplicação;
  + gastos com marketing;

**Segmentos de clientes**

* **Divulgadores** Artistas, produtores de eventos, donos de estabelecimentos que oferecem eventos culturais, setores governamentais que promovem eventos culturais.
* **Consumidores** pessoas em geral que desejam encontrar eventos.
* **Divulgadores de serviços** donos de estabelecimentos comerciais que irão anunciar serviços adjacentes ao evento publicado.

**Principais recursos**

**Físico**

* Servidor de hospedagem com banco de dados;
* Estações de trabalho;
* Acesso a internet;

**Humano**

* Desenvolvedor
* Analistas de teste
* Analista de negocio
* Analista de sistema

**Intelectual**

* Domínio.
* Registro da marca.

**Estrutura de custos**

* **Principais custos envolvidos:**
  + Mão de obra humana para construção e manutenção da solução;
  + Marketing da solução;
  + Estações de trabalho;
  + Hospedagem da solução;

**Proposta de valor**

* **Valores oferecidos ao divulgador de eventos:** 
  + publicação de eventos gratuitamente;
  + venda de ingressos;
* **Valores oferecidos ao usuário que procura eventos culturais:**
  + busca facilitada de eventos por geo localização e demais filtros;
  + compra de ingressos;
* **Valores oferecidos ao interessado em anunciar serviços:**
  + venda de espaço para anúncios publicitários vinculados aos eventos culturais;

**Fluxos de Receita**

* + percentual pela venda de ingressos originados através da aplicação**;**
  + venda de anúncios publicitários;

**Relações com o consumidor**

* + **Divulgador de eventos:** fornecemos uma ferramenta gratuita para a divulgação de eventos em troca da informação fornecida por ele ao nosso portal;
  + **Usuário que procura eventos culturais:** disponibilizamos gratuitamente a informação fornecida pelos divulgadores de eventos;
  + **Anunciante de serviços:** 
    - oferecemos espaço publicitário diferenciado em troca de valor monetário;
    - indicação de venda de ingressos em troca de valor monetário;

**Matriz e Papéis e Permissões**

A matriz de papéis e permissões abaixo lista as principais atividades e responsabilidades dos papéis que utilizarão a solução.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Papéis e permissões** | **Administrador** | **Usuário Cadastrado** | **Usuário** |
| **Atividades** |  |  |  |
| **Buscar Evento** | X | X | X |
| **Cadastrar Evento** | X | X |  |
| **Editar Evento** | X | X |  |
| **Excluir Evento** | X | X |  |
| **Cadastrar Publicidade** | X | X |  |
| **Criar Perfil** | X | X | X |
| **Editar Perfil** | X | X |  |
| **Analisar Evento** | X |  |  |