Declaração do Escopo

**Nome do Grupo OPE: NinjaTech**

**Cliente:** Wellington Serri

Equipe de Desenvolvimento

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Aluno | RA | E-mail | Celular |
| Felipe Maciel da Costa Pimentel | 1900431 | felipe.pimentel@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 9 9119-0256 |
| Paulo Ãnes de Souza Rodrigues | 1802515 | paulo.anes@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 9 6610-4282 |
| Henrique Lelis Luz Leite | 1900991 | henrique.luz@aluno.faculdadeimpacta.com.br | (11) 9 7618-8494 |

|  |
| --- |
| Tema |
| Torii Gen |

Sistema de gerenciamento de Dojo.

Fundado em 2017, a academia de artes marciais Meikyokai Dojo iniciou suas operações somente com aulas de Karatê e Kobudô, com poucas aulas durante a semana e aos sábados, em um pequeno edifício de dois andares, próximo ao shopping Aricanduva. Localizado próximo apenas com mais duas outras academias de artes marcias como concorrentes, embora sejam do mesmo segmento, são de estilos diferentes.

No mesmo ano fechou pequenas parcerias com outros instrutores, como dança e balé para utilizarem o local em dias que não haveriam aulas, divulgando assim um pouco mais os serviços ali prestados.

Como o dono Wellington antes de fundar seu próprio dojo, desde muito cedo sempre esteve envolvido com a arte marcial do karatê, participar ativamente com a federação de karatê, ele conseguiu ao longo dos anos muitos contatos com fornecedores e/ou outros professores, sendo assim meses depois da inauguração começou também a realizar a venda de acessórios, uniformes e armas brancas utilizadas para as práticas das artes marcias.

Como Proprietário e único professor a ministrar as aulas, formado em educação física, 3ºdan como metre de Karatê, ele se dividi entre seu dojo, trabalhar em uma academia como personal trainer e eventualmente participar de eventos ou competições seja acompanhando seus alunos ou até como juiz em algumas ocasiões.

Após aproximadamente oito meses depois da inauguração devido a algumas parcerias finalizadas, foi retomado a realizar somente as aulas de karatê e Kobudô.

Atualmente consta com uma base cadastrada de alunos de 60 alunos, entre as aulas de karatê e Kobudô, desses alunos a variedade média de alunos é de 4 a 6 anos na modalidade infantil e 18 a 22 na adulta, com aulas duas vezes por semana e/ou sábados.

Também recentemente após a abertura de uma academia de musculação no andar abaixo ao do dojo, foi firmado uma parceria de aluguel de parte do espaço do dojo em dias específicos para aulas de pilates.

Visando a melhora na qualidade dos serviços prestados e engajar melhor seus alunos é o desejo do proprietário ter um controle melhor dos seus alunos, em questões como por exemplo suas graduações, frequência nas aulas, desenvolvimento.

Atualmente todo controle é realizado por planilhas ou em uma agenda, onde é colocado todas as informações possíveis, como: datas das aulas ministradas, alunos presentes, data de pagamentos a receber, vendas de produtos.

Após a implementação do Sistema de gerenciamento do Dojo, o esperado é que todos os processos e informações dos alunos estejam em centralizados e que possam ser acessados por um computador local e em uma versão miniaturizada por um App, para que de qualquer lugar o proprietário possa realizar alguma consulta ou se comunicar com algum aluno.

Já por parte do aluno ele possa verificar dias e horários das aulas, dividir experiências com outros alunos, realizar a compra ou reserva de produtos, marcar exames de mudança de faixa, ser notificados de eventos relacionados ou de artigos.

Atingindo estes objetivos, o esperado será uma gestão mais assertiva e uma maior aproximação com os alunos, que por sua vez mais satisfeitos e engajados, sendo o diferencial frente aos concorrentes próximos e o marketing boca a boca mais efetivo.

Após a implantação do novo sistema “Torii Gen” é esperado que:

* O modo como os alunos serão tratados e gerenciados, se tornará mais eficiente e funcional
* O controle dos insumos e produtos que antes praticamente ausente, terá total controle.
* Alunos e futuros cliente, terão maior facilidade em ter contato com o Dojo e seu proprietário.
* Os agendamentos de aulas estarão na palma das mãos dos alunos, através do aplicativo.
* Os alunos poderão verificar sua progressão.
* O instrutor poderá também verificar a progressão, assim se adaptando melhor as aulas a cada aluno.
* Os alunos receberão artigos publicados pelo Dojo em um site dedicado a artes marcias e saúde e bem-estar.
* Os produtos ofertados pelo Dojo serão, visualizados pelo aplicativo, o que antes não existia.
* Terá controle dos fornecedores.

Através do que é esperado nossa solução irá compor de:

* Cadastro de aluno

Para realização é estimado um mês.

* Cadastro de insumos

Para realização é estimado um mês.

* Agendamento de aulas

Para realização é estimado três semanas.

* Divulgação de eventos e artigos

Para realização é estimado três semanas.

* Controle de estoque

Para realização é estimado um mês.

* Controle de fornecedores

Para realização é estimado 3 semanas.