**Jodionísio Muachifi (97147), João Mourão (102578), João Rodrigues (102487) | Grupo 106**

Versão deste relatório: **2022-06-24**, v1.0

RELATÓRIO – *INCEPTION*

Visão e âmbito do produto

Conteúdos

[Visão e âmbito do produto 1](#_Toc103005522)

[1 Introdução 1](#_Toc103005523)

[1.1 Sumário executivo 1](#_Toc103005524)

[1.2 Controlo de versões 2](#_Toc103005525)

[2 Contexto do negócio e oportunidades 2](#_Toc103005526)

[2.1 Promotor e áreas de atuação 2](#_Toc103005527)

[2.2 Impulso para a mudança (oportunidade) 2](#_Toc103005528)

[2.3 Transformação digital e (novas) formas de geração de valor 2](#_Toc103005529)

[2.4 Principais objetivos 2](#_Toc103005530)

[3 Definição do produto 3](#_Toc103005531)

[3.1 Posicionamento do produto 3](#_Toc103005532)

[3.2 Funcionalidades principais 4](#_Toc103005533)

[3.3 Âmbito inicial e incrementos subsequentes 4](#_Toc103005534)

[*3.4* Perfis dos *stakeholders* 4](#_Toc103005535)

[3.5 Limites e exclusões 5](#_Toc103005536)

[4 Referências e recursos suplementares 5](#_Toc103005537)

# Introdução

## Sumário executivo

Este relatório apresenta os resultados da fase de *Inception*, adaptada do método OpenUP, em que se carateriza o conceito do produto a desenvolver.

No nosso caso de estudo, o desenvolvimento do novo sistema de informação foi pedido pela **Campish** em resposta ao fim da pandemia. A **Campish,** que atua na área de venda de material de campismo visa agora, com o novo sistema, integrar atividades no campismo e tornar possível gerir todo o produto de forma remota. Para isso, a organização identificou necessidade de desenvolver um novo sistema de informação, com capacidades adequadas ao novo posicionamento do negócio, incluindo:

- Plataforma de agregação de oferta de parques de campismo

- Marcação de atividades

Para o desenvolvimento deste relatório, o grupo de projeto certificou-se que este negócio vai de encontro com os interesses e desejos dos clientes, para isso tentou reunir a maior quantidade de material/informação nesse sentido. Entrámos em contacto com várias empresas e escolas e pedimos que enviassem um inquérito aos seus trabalhadores/alunos para avaliar o interesse de possíveis clientes de várias idades e perceber também se é necessário fazer algum ajuste na ideia definida.

## Controlo de versões

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Quando? | Responsável | Alterações significativas |
| 03-05-2022 | Jodionísio Muachifi, João Mourão, João Rodrigues | Versão inicial do projeto. Definição do ponto de partida para o desenvolvimento do projeto. |
| 03-05-2022 | Jodionísio Muachifi | Começo da escrita do relatório : Ponto 3 |
| 03-05-2022 | João Mourão | Começo da escrita do relatório : Ponto 2 |
| 03-05-2022 | João Rodrigues | Começo da escrita do relatório : Ponto 1 |
| 06-05-2022 | Jodionísio Muachifi | Aprofundamento do conteúdo do relatório |
| 13-05-2022 | Jodionísio Muachifi, João Mourão | Término do relatório |

# Contexto do negócio e oportunidades

## Promotor e áreas de atuação

A empresa promotora desta ideia é a Campish. Esta atua nos mercados relacionados com a venda de produtos relacionados a campismo e com este projeto, tem intenções de entrar no mercado de gestão de parques de campismo.

## Impulso para a mudança (oportunidade)

O motivo de este ser um bom momento para investir neste projeto é o facto de estarmos numa fase final da pandemia, o que atrai um maior número de pessoas para atividades no exterior. Assim um investimento no mercado de campismo é uma oportunidade com valor de mercado.

## Transformação digital e (novas) formas de geração de valor

Este produto estará disponível tanto no formato web como num formato móvel, dando assim um maior número de opções tanto ao cliente como ao empregador.

O ponto que diferencia este projeto com ideias parecidas já existentes é o facto de que existirão atividades proporcionadas pelo próprio parque de campismo e que serão possíveis de ser geridas pelos clientes de forma remota através de uma aplicação móvel. O facto de as atividades estarem disponíveis no próprio parque de campismo torna-se numa caraterística atrativa para os clientes visto que conseguem encontrar entretenimento no mesmo local ou encontram alojamento.

## Principais objetivos

Este negócio tem como objetivo tornar a gestão de um parque de campismo nalgo simples e eficiente tanto na perspetiva de um empregador, que quer minimizar o número de empregados necessários para a funcionalidade total do parque, quanto na perspetiva de um cliente que quer ter uma experiência facilitada e possível de gerir em qualquer lugar.

| Problema/limitação | Objetivo |
| --- | --- |
| São necessários um número elevado de empregados para gerir um parque de campismo | Reduzir o número de empregados através de uma implementação digital eficiente. |
| Muitos parques de campismo limitam-se a gerir o lado do campismo. | Oferecer ao cliente atividades que o possam entreter de modo a que possam encontrar tudo no mesmo local. |
| É raro existir a possibilidade de gerir o produto que comprou/alugou (local no parque de campismo, atividades, etc.) de forma remota. | Criar uma aplicação móvel para tornar todo o processo de aluguer/gestão do produto mais cómodo para o cliente. |

# Definição do produto

## Posicionamento do produto

|  |  |
| --- | --- |
| **Para o/a:** | * Pessoas de 14-40 anos. Pode ser pessoa singular, coletiva, família ou estudantes. * Clientes que pretendem usufruir suas férias e gostariam de fazer reserva de alojamento num parque de campismo. |
| **Que apresenta:** | Ponto de vista do cliente:   * Pode fazer pesquisa de tendas para parque de campismo por tipos * Pode efetuar reserva de acordo a necessidade de usufruir de férias individualmente ou coletivamente   Ponto de vista da empresa:   * Pode gerir a plataforma tendo a autonomia total de cancelar qualquer reserva e alertar o cliente as razões do efeito * Pode inserir mais produtos do tipo (tendas) de acordo a necessidade do mercado |
| **O produto:** | O produto proposto é uma plataforma de agregação de parque de campismo da qual permite marcação integrada de férias, isto é, alojamento, atividades e possibilidade de marcar vários alojamentos para um período entre outras. |
| **Que:** | A plataforma permitirá os clientes efetuarem reservas de alojamento e atividades de forma simples com a possibilidade de pagar até 4 prestações. |
| **Ao contrário de:** | * Por exemplo [Markadia](https://www.markadia.pt/) não possui uma UI user-friendly ou intuitivo que permita facilmente atrair atenção dos clientes. * Para o nosso caso oferecer-se-á na plataforma a possibilidade de marcação integrada de férias de forma mais apelativa e um UI/UX que segue normas adequadas. |
| **O nosso produto:** | Com o nosso produto, os clientes poderão:   * Fazer reserva de alojamentos ou vários alojamentos para um período * Fazer marcarão integrada de atividades e alojamento * Fazer gestão de reputação * Fazer pesquisa de caraterísticas especiais * Fazer pagamento de até 4 prestações |

## Funcionalidades principais

A plataforma oferece a possibilidade de marcar férias integradas de parque de campismo e, dentre várias funcionalidades, destacamos as principais seguintes:

* Selecionar data de check-in/check-out
* Pesquisar alojamento (tendas) existentes, disponíveis e respetivos preços
* Verificar as condições do alojamento (tenda) oferecidas (número de pessoas, a área por metros quadrados, água, WIFI, etc)
* Fazer a reserva de alojamento (tenda)
* Possibilidade de escolher serviços adicionais como prato do dia ou tenda adicional
* Gerir a reserva e opção de fazer alteração da marcação
* Fazer o pagamento do valor total ou possibilidade de pagar até 4 prestações
* Possibilidade cancelar a marcação sem penalização no valor pago

## Âmbito inicial e incrementos subsequentes

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Feature*** | ***Release 1*** | ***Release 2*** | ***Release 3*** |
| ***FE-1***, Fazer reserva de tenda(s) | Possibilidade de reservar uma mais tenda, fazer pagamento até 4 vezes | Possibilidade de pagar usando Paypal | Possibilidade de pagar com cartão de crédito ou MBWay |
| ***FE-2***, Pesquisar tenda(s) | Possibilidade de pesquisar tenda(s) e selecionar o tipo nas das disponíveis |  |  |
| ***FE-3***, Gerir e cancelar reserva | Possibilidade do cliente gerir sua reserva e cancelar em qualquer altura |  |  |

## Perfis dos *stakeholders*

| *Stakeholder* | Motivação para o projeto/valor esperado |
| --- | --- |
| Estudantes | Experiência obtida por eles agregará valor ao projeto e por conseguinte poderão fomentar esta aos outros estudantes. |
| Famílias | A convivialidade é um valor imensurável que traz benefícios imprescindíveis. Isto agrega valor ao projeto. |
| Empresas do ramo | Sabendo que existe competidor no ramo, faz melhorar o sistema para que seja mais robusto e intuitivo. Esta visão permite agregar valor ao projeto. |

## Limites e exclusões

L1 – Algumas caraterísticas mencionadas como a ***Release 3*** (***FE-1***) poderá não ser implementada pela complexidade que a tecnologia poderá proporcionar.

L2 – Algumas reservas poderão ser remarcadas caso haja imensas chuvas que poderá devastar as tendas.

L3 – Poderá não existir a possibilidade de marcar várias atividades no parque de campismo

# Referências e recursos suplementares

* Referências mencionadas pelo professor no Livro de Wiegers
* Referências mencionadas pelo pelo professor sobre OpenUP