**Visão de Negócio - Loja Discos de Vinil**

**Introdução**

Tendo em vista a rápida modernização do mundo ao nosso redor, todos fomos forçados, por movimentos sociais, a adotar essas novas tecnologias tanto em nosso cotidiano quanto em nossas profissões e empresas. Porém, há espécies de negócio que trabalham exclusivamente com os produtos olvidados pelo tempo, mas que possuem, até hoje, grande valor cultural: os CD’s e Discos de Vinil. Então, para não apagarmos de vez a experiência inigualável que tais tecnologias outrora nos trouxeram – e que são incrivelmente superiores aos reprodutores digitais no caso dos Discos de Vinil -, desenvolveremos um software que os cataloga para determinada loja e torna o acesso ao acervo cultural mais prático e acessível

**Finalidade**

O documento visa esclarecer o "porquê" do desenvolvimento deste software bem como deixar explícito seus principais pontos – regras de negócio, requisitos... – para que assim um time pequeno, ou um desenvolvedor apenas, possa se orientar sem grandes dificuldades enquanto coloca o projeto em desenvolvimento.

**Atividades do Negócio**

- Vender discos e CD’s

- Organizar pequenas reuniões de músicos regionais

- Catalogar obras musicais

**Processos do Negócio**

- Os funcionários catalogam todos os discos e cds em uma pasta separada por estilos musicais, décadas e artistas em ordem alfabética.

- A venda é registrada em planilhas de excel.

- As reuniões são agendadas pelo dono do negócio.

**Oportunidades do Negócio**

Este projeto é um anacronismo. Mistura duas tecnologias – a antiga e a moderna – para manter viva uma experiência atemporal.

**Stakeholders**

- Donos do negócio;

- Colecionadores de Discos de Vinil;

- Entusiastas da música;

- Artistas;

- Funcionários.

**Alternativas e Principais Concorrentes**

-Continuar no mesmo estado: é uma opção, porém a tendência atual é o desaparecimento dessa espécie de negócio.

-Vender a loja: talvez o espaço e os materiais pudessem ser vendidos. Não é uma opção descartável.

-Alugar espaço: promover encontros de músicos da região ou alugar para algum interessado.

Os concorrentes principais e óbvios são os serviços de músicas online como o Spotify. Concorrer com eles hoje em dia é praticamente impossível, mas poderíamos focar em artistas regionais e na sua divulgação, fomentando primeiro um público específico e depois o utilizando para expandir e escalonar a empresa.