

RELATÓRIO – INCEPTION

Visão e âmbito do produto

PetCare™

Conteúdos

Visão e âmbito do produto	1
1 Introdução	1
1.1 Sumário executivo	2
1.2 Controlo de versões	2
1.3 Referências e recursos suplementares	2
2 Contexto do negócio e oportunidades	3
2.1 Promotor e áreas de atuação	3
2.2 Impulso para a mudança (oportunidade)	3
2.3 Transformação digital e (novas) formas de geração de valor	3
2.4 Principais objetivos	4
3 Definição do produto	4
3.1 Posicionamento do produto	4
3.2 Funcionalidades principais	4
3.3 Âmbito inicial e incrementos subsequentes	5
3.4 Perfis dos stakeholders	5
3.5 Limites e exclusões	6

1 Introdução

Com o intuito de criar uma solução simples e acessível para todos os amantes de animais, a **PetCare™** desenvolveu um novo sistema.

Este sistema tem como principal objetivo apoiar os demais donos de animais de estimação fornecendo todas as informações e apoios necessários para os tratamentos e cuidados devidos ao animal em causa.

Se o utilizador estiver interessado num produto/serviço pode sempre encomendar sem ter de sair de casa, podendo ainda consultar através da aplicação, todo o percurso com o tempo previsto até à chegada do produto ao destino.

1.1 Sumário executivo

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

No nosso caso de estudo, o desenvolvimento do novo sistema de informação foi pedido pela PetCare™ em resposta à pandemia e procura de serviços que reduzam os problemas da vida diária.

A PetCare™ que atua na **área de Serviços para animais de estimação** visa agora, com o novo sistema, que inclui uma **subscrição/assinatura mensal** com alimentação personalizada e acesso a veterinário à distância bem como muitos outros serviços.

Para isso, a organização identificou necessidade de desenvolver um novo sistema de informação, com capacidades adequadas ao novo posicionamento do negócio, incluindo uma forma mais organizada, simples e fácil para cuidar do seu animal, algo que é realizado através de uma aplicação.

Para o desenvolvimento deste relatório, o grupo de projeto consultou vários produtos semelhantes bem como entidades relacionadas com a área do nosso serviço.

1.2 Controlo de versões

Quando?	Responsável	Alterações significativas
7/05	Diogo Silva. Rafael Amorim.	Versão inicial definindo a introdução e a secção da definição do produto.
9/5	Rafael Amorim. Marco Almeida.	Transformação digital e (novas) formas de geração de valor Principais objetivos
10/5	Ricardo Antunes. Rafael Amorim. Diogo Silva. Marco Almeida.	Discussão de ideias Funcionalidades Stakeholders Apresentação Revisão
13/5	Ricardo Antunes. Diogo Silva. Marco Almeida.	Revisão do projeto e adição de ideias que estavam em falta em relação com a 1ª apresentação.

1.3 Referências e recursos suplementares

Recorremos a outros produtos que disponibilizam produtos ao domicílio dos seus utilizadores (Ex: Uber Eats e Globo).

Pesquisamos sobre a área do nosso produto (prestação de serviços a animais de estimação) de forma a compreender o que deveríamos incluir no nosso projeto.

(...)

2 Contexto do negócio e oportunidades

2.1 Promotor e áreas de atuação

O cliente alvo da **PetCare™** são todas as empresas que pretendam **expandir o seu negócio para o mundo online**. Caso o sistema já tenha sido inicializado numa dada empresa, este projeto é adequado para qualquer organização que já tenha os seus serviços disponíveis e que pretenda **ampliar o seu negócio** para mais do que uma plataforma com o objetivo de **aumentar a sua visibilidade**.

Os clientes que pretendam aceder a esta aplicação podem ser de **qualquer tipo de faixa etária**, sem exceção, **basta apenas que possua um animal doméstico**.

Estas entidades, ao utilizar a aplicação PetCare™, aumentam a sua proximidade para com o utilizador e ao aderir, estabelece ao seu animal tanto um estado **saudável**, como um estado de **conforto**, poupa tempo e reduz a inquietação.

2.2 Impulso para a mudança (oportunidade)

Cada vez mais é crucial as várias empresas apresentarem opções digitais, em contraste às tradicionais, por forma a facilitar os seus serviços ao cliente.

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

O sistema gera uma maior produtividade que se manifesta de diversas formas.

Do **ponto de vista das pequenas empresas** (Postos Veterinários, Canis, ...) que muitas vezes têm dificuldade em **obter visibilidade**, a plataforma pode ser uma solução devido ao facto de permitir às mesmas que vendam os seus produtos e disponibilizem os seus serviços a um **público bastante mais abrangente**.

Do **ponto de vista do cliente** também se apresenta como uma oportunidade viável, pois a **procura de medicamentos** pode revelar-se numa verdadeira inquietação devido a algumas doenças raras, a preços estupefactos e devido à ausência de alguns componentes desses medicamentos.

A procura destes artigos numa **plataforma segura e user-friendly** que tem grande oferta é certamente algo **apelativo** a qualquer cliente que enfrente o problema descrito.

A oportunidade a implementar torna-se mais apelativa que a lojas físicas pois permite que todo o processo de **compra e venda seja agilizado e simplificado**. Torna-se mais apelativa que os seus competidores digitais pois apresenta uma interface intuitiva e simples de utilizar pelo cliente.

2.4 Principais objetivos

Problema/limitação	Objetivo
Possíveis clientes, mas que não utilizam dispositivos digitais com frequência.	Abranger mais áreas para além da digital através de marketing diverso.

3 Definição do produto

3.1 Posicionamento do produto

Para o/a:	Donos de animais
Que apresenta:	Necessidade de um produto que ofereça vários serviços para cuidar do seu animal todos num pacote: <ul style="list-style-type: none">• Alimentação personalizada.• Acesso veterinário à distância.• Fichas completas do animal.• Plano de tratamentos adaptado.• Planos nutricionais personalizados.• Entrega de alimentos.• Serviços ao domicílio.• Descontos em vários produtos.• Seguros para o seu animal de estimação.
O produto:	É uma aplicação em que através da sua subscrição o usuário possa aceder à informação do seu animal e consiga contactar os fornecedores dos vários serviços que a aplicação dispõe.
Que:	Permite ao utilizador juntar todos os serviços e informação sobre o seu animal numa só aplicação de forma simples e organizada.
Ao contrário de:	Ter que contactar várias entidades diferentes e preencher a mesma informação várias vezes para ter acesso a todos os serviços necessários para cuidar do seu animal de estimação
O nosso produto:	Oferece uma forma mais organizada, simples e fácil para cuidar do seu animal.

3.2 Funcionalidades principais

Antes de começar a usufruir desta app, tem-se como requisitos um preenchimento de um formulário com os dados de saúde do animal em causa, por exemplo, alergias, tipos de vacinas e a que frequência com que é dada, grupo sanguíneo, anemia, arritmias, operações previamente feitas, histórico de ataques de pânico, asma, bronquite, medicamentos que anda a tomar, histórico das doenças genéticas, etc. Contactos de emergência; Idade; Peso; Altura; Entre outros.

Através deste sistema é disponibilizado os produtos que se encontram de momento esgotados, e para além disto, é possível encomendar.

Apresenta também os preços atribuídos a cada cuidado a ter, por exemplo, operações, vacinas, medicação, consultas, produtos entre outros. Os produtos têm associados a eles a informação relacionada com as reações dos animais domésticos, ou seja, esta app apresenta dados que explicam os momentos ideais a usar o produto. Outra funcionalidade é a de comunicar caso deseje um auxílio ao domicílio do profissional selecionado na aplicação.

Após a encomenda é permitido ao utilizador assistir o percurso do produto e o tempo previsto que necessita para chegar ao destino.

3.3 Âmbito inicial e incrementos subsequentes

Inicialmente, decidimos contactar todos os fornecedores e começar o desenvolvimento de uma aplicação web, exclusivamente utilizada pelos fornecedores para facilitar o acesso e para comunicar o stock de produtos, entre outros. De seguida, iremos criar a aplicação mobile destinada a clientes.

3.4 Perfis dos *stakeholders*

Stakeholder	Motivação para o projeto/valor esperado
Veterinários	Com a utilização da aplicação, os utilizadores ficam a conhecer os serviços e produtos da loja, permitindo assim uma maior relevância ou conhecimento da empresa e consequentemente uma expansão da mesma.
Serviços de entregas (Ex. Uber Eats)	Aumentar o número de encomendas, pela exposição online. Com este serviço de entregas, evita-se deslocações necessários, sensibilizando a sociedade a adotar comportamentos mais sustentáveis.
Utilizadores	Tentar obter, dentro das preferências e possibilidades particulares, o melhor valor possível em serviços de saúde do seu animal, dentro do preço do mercado.
Método de pagamento	Ao colaborar com os vários serviços que oferecem métodos de pagamento (Paypal, MBWAY, Mastercard, etc.), conseguimos atrair mais clientes, aumentamos a facilidade das transações e criamos valor para as várias empresas que participem connosco.
Seguros	Com a utilização da aplicação, os utilizadores ficam a conhecer dos tipos de serviços que a loja de seguro apresenta.

3.5 Limites e exclusões

- A entrega de animais ao domicílio foi um assunto debatido, mas excluído.
- Os vários fornecedores com que a aplicação funciona podem decidir não colaborar, fazendo com que a aplicação não funcione.