Declaração do Escopo

<StarTag>

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Aluno | RA | E-mail | Celular |
| Breno Benito Fernandes  de Abreu  Mayara Soares Carlini  Vanessa dos Santos  Berti  Victor Pereira  Rodrigues  Izabella Queiroz  Cardoso | RA: 1900844  RA: 1900958  RA: 1900865  RA: 1901015  RA: 1900693 | Breno.abreu@alu  no.faculdadeimpa  cta.com.br  mayara.carlini@a  luno.faculdadeim  pacta.com.br  vanessa.berti@aluno.faculdadeimp  acta.com.br  victor.rodrigues@  aluno.faculdadei  mpacta.com.br  izabella.cardoso  @aluno.faculda  deimpacta.com.  br | 11 95406-0820  11 96433-5705  11 97535-8971  11 94164-5211  11 95938-5589 |

<Tema Escolhido>

|  |
| --- |
| Tema |
| Ommani |

<Escopo do Projeto>

Fundada em 2017, a Ommani teve seu início com realizações de encontros que visavam troca de experiências entres os participantes, estes que aconteciam mensalmente em ‘co-workings’ ou em locais públicos como parques, praças, ou até mesmo na residência da fundadora.

Juntamente com os encontros também ocorriam sessões terapêuticas de Reiki, e aulas de yoga.

Durante o seu primeiro ano, e após especializações pessoais, Fernanda, passou a realizar massagem com pedras quentes, e aulas de yoga, após as novas certificações, iniciou uma nova fase da Ommani que não continham mais os encontros no modelo mensal e sim periodicamente assim acompanhando os primeiros participantes e suas evolução dentro do que foi visto no primeiro encontro.

Como não possui um espaço próprio da empresa e utiliza de co-workings, e parques para realizar as aulas de yoga e as terapias.

Assim seguindo o segundo ano da empresa, intercalando de novas especializações e as aplicação dos cursos, Fernanda mantinha um trabalho

registrado juntamente com a criação da Ommani, e no final desse ano se desligou da empresa para poder dar total atenção a sua empresa e conseguir expandir o alcance que tinha, com isso acrescentou mais uma vertente no seu negócio que seria a venda de cristais, venda de pratas, e a consultoria de pedras.

Utiliza somente a plataforma do Instagram para divulgar o seu trabalho, como funcionam, quais os meios de entrar em contato com ela, os horários disponíveis e os locais para venda, dos tipos de pedras e pratas que estão disponíveis para venda no catálogo, e atrelando a divulgação destes as aulas de yoga, se tornando uma ponto de venda direta com o cliente.

Além do Instagram, também utiliza outros aplicativos para organizar todos os processos necessários como uma agenda virtual atrelada ao Google, uma planilha do Excel para cada uma das especialidades, controlando estoque, gastos mensais, e o WhatsApp para o contato direto com o cliente caso ocorra alguma dívida entre outras coisas.

Com o foco em facilitar o controle das especialidades de forma unificada a fundadora deseja implementar um Projeto Unificado com o Instagram onde o cliente tenha acesso a um link de um site que ficara disponível no perfil principal da empresa, que mostra as especialidades, sua agenda de forma simples cada uma delas com um pequeno cadastro prévio, podendo

escolher o melhor horario em sua agenda, se deseja participar das aulas em grupo no caso de a escolha ser Yoga, ou o horário quando a escolha for uma das terapias disponibilizadas.

Ainda sobre o acesso do cliente ao site, há o desejo que o cliente possa escolher marcar uma consultoria dos cristais, a escolha do local que ira ocorrer a consultoria ou se será online, depois efetuar a compra do serviço desejado ou somente para ter o conhecimento das pedras, a escolha da entrega e como gostaria de efetuar o pagamento dentro das opções

disponíveis.

Voltando o acesso para a fundadora, existe o desejo da elaboração de uma aplicação para uso próprio, facilitando o uso considerando que ele às vezes ocorrera de forma remota, assim quando ocorrer alguma desistência ou alteração da agenda, alguma comprar dos cristais, ela tenha um acesso direto e facilitando o controle e o contato direto com o cliente.

Com a implementação do Projeto Unificado, haverá uma simplificação do Sistema Atual:

Atualmente o Sistema Atual utiliza de tais mecanismos:

* WhatsApp para contato direto com o cliente.
* Agenda Virtual atrelada ao Google.
* Excel para controle de gastos, estoque e de quantos alunos para cada especialidade.
* Listas de parceiros e fornecedores com contatos e endereços.
* Instagram para divulgação dos produtos, quando ocorrem encontros, e também como um contato com o cliente.
* Utiliza um site de agendamentos para o cliente que fica disponível na página do Instagram.

Proposta com o Projeto Unificado:

* Um site que seja um catálogo online de todas as especialidades
* Disponíveis com suas informações necessárias de forma explicativas.
* Cadastro prévio do cliente após selecionar o horário ou a compra do item desejado e sua forma de pagamento.
* Cada uma com sua agenda disponível com os horários livres ao final da página do site.
* A agenda de cada especialidade unificada com a agenda pessoal da fundadora constituindo uma só para uma melhor organização.
* E mostrando ao cliente se ocorrer algum encontro especial marcado por ela.
* No quesito dos cristais, ter uma parte explicada sobre cada uma delas.
* Se deseja adquirir mais de um produto ao final da compra.
* O controle geral da proprietária em um só aplicativo, com o controle do estoque dos cristais, os gastos com cada especialidade, a agenda, e os contatos de cada cliente.

Considerando todos os requisitos vistos com a proprietária, existe uma preocupação de efetuar o Projeto Unificado da melhor forma com todas necessidades da fundadora no seu dia-a-dia, já que apos as diversas tentativas de utilizar meios que facilitam sua vida profissional e pessoal, mas que no final não foram eficazes, assim a fazendo desistir destes meios e utilizar meios básicos e já conhecidos previamente por ela.

Numa das reuniões realizadas, foi constatado que a implementação do Projeto Unificado deve incluir dados já existentes, como clientes já cadastrados, estoque atual, gastos médios, e com isso criar o sistema do zero e o adaptando as necessidades que foram levantadas.

Dos principais pontos que discutimos chegamos a alguns problemas:

**Problema**: Gestão da Agenda, a cliente usa de muitas agendas e por conta disso tem uma certa dificuldade com datas e agendamentos.

**Solução**: Vincular todas as agendas em uma só, onde estejam visivéis os horários disponivéis e também seu compromissos.

Essa agenda ficaria de fácil acesso tanto para a proprietária como para os clientes que desejarem acessar diretamente de uma plataforma para fazer o agendamento de algum serviço.

**Problema**: Envio de Produtos, a cliente acaba fazendo apenas a venda de pedras, cristais e prataria em seus encontros, pois não possui um meio viavél para envio dos produtos que não seja pessoalmente.

**Solução**: Através de uma plataforma vinculamos as vendas ao site do Correios, onde o cliente faça a compra do que necessita e também já consiga concluir a compra e receber onde quiser apenas pagando o frete estipulado pelo proprio Correios. A proprietária só teria que ir a uma agência cadastrada para entrega dos procutos escolhidos. E Também sugerimos caso o cliente seja de São Paulo nessa plataforma também poder agendar a retirada do produto.

**Problema**: Pagamento “boca – a – boca” a cliente recebe o pagamento de seus serviços apenas com acordos verbais com seus clientes, onde os mesmo dizem em qual data desejam pagar. O problema que dessa forma a proprietária não tem tanta garantia no caso do não pagamento.

**Solução**: Pagamento de qualquer serviço fornecido ou compra através de um site que vamos elaborar. Na plataforma teria a opção de pagamento via cartão (Crédito ou Débito) e também a Combinar, que seria a opção de pagamento pessoalmente no caso de um encontro, de yoga ou consultoria e também pagamento pessoalmente no caso de entrega combinada de

alguma pedra, ou prataria.

**Problema**: Estoque a cliente faz as compras das pedras de acordo com a necessidade dos clientes. E não tem certo controle das pratarias.

**Solução**: Na plataforma para venda de produtos a cliente disponibilizaria somente produtos em estoque, previamente elaborado antes de divulgação no site. E conforme forem as vendas delimitar uma certa quantidade em estoque que a cliente seja notificada que um produto precisa ser reposto, porém a notificação iria ser enviada a proprietaria antes mesmo de algum

produto acabar, pois dessa forma ela não teria perca de venda de algum produto que não está mais disponivél.

**Problema**: Contato com novos clientes, é feito apenas pelo Instagram.

Devido a isso os serviços que a Ommani fornece nem sempre é conhecido por todos. Isso afeta o alcance de novos clientes.

**Solução**: Através do site iremos descrever todos os serviços que são oferecidos pela proprietária e para que serve. Além da opção de vendas, agendamentos, cadastro de clientes que desejem algum tipo de consultoria ou tirar dúvidas.

No site através dos cadastros realizados pelos clientes, no caso de algum cliente que já agendou algum tipo de serviço e depois não voltou a ter contato, podemos gerar um tipo de mensagem automatica que os clientes recebam as datas futuras de encontros em escolas, ou parques.

Quanto ao prazo de elaboração do projeto:

Considerando que para o desenvolvimento das telas web sites, teremos um prazo de no máximo 4 meses.

A vinculação dessa pagina com o banco de dados escolhido levará um tempo de 3 meses.

Como proposto, o aplicativo oferecido apenas para o administrador do site terá o prazo de entrega de no mínimo 3 meses

A finalização e reajustes do sites levará 2 meses para ser concluído