# MY GYM

# Visão do Negócio

# Versão 1.0

# Histórico da Revisão

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data** | **Versão** | **Descrição** | **Autor** |
| 25/05/2021 | 1.0 | Preenchimento dos principais temas do documento | Nicolas Sommerfeld Novaes |
| 30/05/2021 | 1.1 | Preenchimento de tabelas | Nicolas Sommerfeld Novaes |
| 31/05/2021 | 1.2 | Mudanças em alguns temas e preenchimento de tópicos | Nicolas Sommerfeld Novaes |
|  |  |  |  |

# Índice Analítico

1. Introdução [4](#__RefHeading___Toc18206461)

1.1 Finalidade [4](#__RefHeading___Toc18206462)

1.2 Escopo [4](#__RefHeading___Toc18206463)

1.3 Referências [4](#__RefHeading___Toc18206465)

1.4 Visão Geral [4](#__RefHeading___Toc18206466)

2. Objetivos da Modelagem de Negócios [4](#__RefHeading___Toc103_3690376769)

2.1 <umObjetivo> [4](#__RefHeading___Toc105_3690376769)

2.2 <outroObjetivo> [4](#__RefHeading___Toc107_3690376769)

3. Posicionamento [4](#__RefHeading___Toc18206467)

3.1 Atividades de Negócio [4](#__RefHeading___Toc109_3690376769)

3.2 Processos de Negócio [4](#__RefHeading___Toc111_3690376769)

3.3 Oportunidade de Negócios [4](#__RefHeading___Toc18206468)

3.4 Descrição do Problema [5](#__RefHeading___Toc18206469)

3.5 Sentença de Posição do Produto [6](#__RefHeading___Toc18206470)

4. Descrições dos Envolvidos [6](#__RefHeading___Toc18206471)

4.1 Demografia do Mercado [Faz mais sentido para software que será vendido] [6](#__RefHeading___Toc18206472)

4.2 Ambiente do Usuário [6](#__RefHeading___Toc18206475)

4.3 Perfis dos Envolvidos [7](#__RefHeading___Toc113_3690376769)

4.4 Necessidades dos Principais Envolvidos [8](#__RefHeading___Toc18206480)

4.5 Alternativas e Concorrência [8](#__RefHeading___Toc18206481)

# Visão do Negócio

# Introdução

## Finalidade

Este documento tem como finalidade apresentar o aplicativo “”, mostrando os benefícios que ele traz aos usuários e os problemas que visa resolver.

## Escopo

[Uma breve descrição do escopo deste documento **Visão do Negócio**: a quais projetos está associado e tudo o mais que for afetado ou influenciado por este documento.]

## Referências

## Visão Geral

[Esta subseção descreve o que o restante da **Visão do Negócio** contém e explica como o documento está organizado.]

# Objetivos da Modelagem de Negócios

## <umObjetivo>

[Qual será o escopo da modelagem de negócio? O que ela envolverá? Pesquisa de mercado? Mais informações sobre atividades/processos de negócio...]

## <outroObjetivo>

# Posicionamento

## Atividades de Negócio

Um aplicativo de smartphone utilizado para agendar horários de treino em uma academia.

## Processos de Negócio

Neste aplicativo os usuários conseguem agendar seus horários de treino na academia que frequenta de forma rápida e fácil, necessitando apenas de conexão a internet em seu smartphone. É possível agendar uma sessão de treino ao entrar na página da academia desejada e conferir qual horário se encontra disponível e, a partir disso, mandar uma solicitação com a data e hora desejada a academia.

## Oportunidade de Negócios

Este aplicativo permite que usuários de academia que antes precisavam gastar tempo e dinheiro para agendar seus horários de treino pessoalmente, agora consigam fazer tudo remotamente a partir de seu smartphone.

## Descrição do Problema

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Ter que ir pessoalmente na academia para agendar um horário de treino |
| afeta | Usuários da academia |
| cujo impacto é | Desperdício de tempo e dinheiro |
| uma boa solução seria | Permitir que o usuário consiga agendar um horário de treino na academia de qualquer lugar por meio de um aplicativo |

|  |  |
| --- | --- |
| O problema de | Perder usuários da academia |
| afeta | A academia |
| cujo impacto é | Perder clientes e, consequentemente, lucro |
| uma boa solução seria | A possibilidade de apresentar descontos de forma atrativa e abrangente e maior eficácia para o agendamento de treinos |

## Sentença de Posição do Produto

|  |  |
| --- | --- |
| Para | Usuários da academia |
| Que | Precisam economizar tempo e dinheiro |
| O (nome do produto) | é um aplicativo |
| Que | Permite com que o usuário agende um horário de treino na academia de qualquer lugar a partir de seu smartphone |
| Diferente de | Outros sistemas que só conseguem agendar um horário caso o usuário vá pessoalmente a academia |
| Nosso produto | Permite que o agendamento seja feito de forma rápida e eficaz |

# Descrições dos Envolvidos

## Demografia do Mercado [Faz mais sentido para software que será vendido]

[Resuma as principais demografias do mercado que motivam as decisões do produto. Descreva e posicione os segmentos do mercado-alvo. Estima o tamanho e o crescimento usando o número de possíveis usuários ou a quantidade de dinheiro que seus clientes gastarão tentando satisfazer às necessidades que seu produto ou melhoria cumprirá. Revise as principais tendências e tecnologias do setor. Responda a estas perguntas estratégicas:

* Qual é a reputação da sua empresa nesses mercados?
* Qual você gostaria que fosse?
* Como esse produto ou serviço suporta suas metas?]

## Ambiente do Usuário

[Detalhe o ambiente de trabalho do usuário-alvo. A seguir, são apresentadas algumas sugestões:

* Número de pessoas envolvidas na execução da tarefa? Isso está mudando?
* Qual é a duração de um ciclo de tarefas? Qual é o tempo gasto em cada atividade? Isso está mudando?
* Existem restrições ambientais exclusivas: unidade móvel, ar livre, a bordo, etc.?
* Quais plataformas de sistema estão sendo utilizadas atualmente? Quais são as futuras plataformas?
* Que outros aplicativos estão em uso? É necessário que o seu aplicativo interaja com eles?

Este é local em que podem ser incluídos os extratos do Modelo de Negócios para descrever a tarefa e os papéis envolvidos, etc.]

## Perfis dos Envolvidos

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | Nicolas Sommerfeld Novaes  [Quem é o representante do envolvido no projeto? (É opcional se estiver documentado em outro local.) O que queremos aqui são nomes.] |
| **Descrição** | Desenvolvedor do Aplicativo  [Breve descrição do tipo de envolvido.] |
| **Tipo** | Estudante de Analise e Desenvolvimento de Sistemas  [Qualifique a habilidade, a formação técnica e o grau de sofisticação do envolvido — ou seja, se ele é um guru, executivo, especialista, usuário eventual e assim por diante.] |
| **Responsabilidades** | Documentar os principais aspectos do aplicativo, organizar e desenvolver o projeto.  [Liste as principais responsabilidades dos envolvidos no que diz respeito ao sistema em desenvolvimento; ou seja, o interesse deles como envolvidos. |
| **Critérios de Sucesso** | Para ele, o sucesso é definido pelo funcionamento adequado e eficiente do aplicativo que está desenvolvendo. Ele será recompensado com seu nome ligado diretamente ao desenvolvimento de um aplicativo de ótima qualidade, assim gerando uma boa reputação no mercado.  [Como o envolvido define sucesso? De que forma o envolvido é recompensado?] |
| **Envolvimento** | Um dos principais envolvidos no projeto, alto grau de envolvimento e fortemente comprometido com o resultado final do projeto.  [Qual é o grau de comprometimento do envolvido no projeto? Está relacionado, sempre que possível, aos papéis do Rational Unified Process — ou seja, ao Revisor de Requisitos, etc.] |
| **Produtos Liberados** | Documentos do desenvolvimento do aplicativo.  [Há algum produto liberado adicional necessário ao envolvido? Podem ser os produtos liberados do projeto ou as saídas do sistema em desenvolvimento.] |
| **Comentários e Problemas** | [Problemas que interfiram no bom andamento do projeto e outras informações relevantes devem ser relacionados aqui.] |

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | Gabriel |
| **Descrição** | Desenvolvedor do Aplicativo |
| **Tipo** | Estudante de Analise e Desenvolvimento de Sistemas |
| **Responsabilidades** | Documentar os principais aspectos do aplicativo, organizar e desenvolver o projeto. |
| **Critérios de Sucesso** |  |
| **Envolvimento** | Um dos principais envolvidos no projeto, alto grau de envolvimento e fortemente comprometido com o resultado final do projeto. |
| **Produtos Liberados** | Documentos do desenvolvimento do aplicativo. |
| **Comentários e Problemas** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | Jorge Macedo |
| **Descrição** | Dono da Academia “Muscle Performance” |
| **Tipo** | Empresário e especialista em gestão de negócios. |
| **Responsabilidades** | Conceder dados de seu estabelecimento para serem utilizados no aplicativo, assim como o direito de uso do nome, informações e imagens de sua academia. |
| **Critérios de Sucesso** | Para ele, o sucesso é definido pelo grau de satisfação dos usuários de sua academia com o aplicativo e com o aumento significativo de agendamentos e, consequentemente, frequentadores de seu negócio. |
| **Envolvimento** | Envolvido parcialmente no projeto, possui um grau médio de envolvimento. |
| **Produtos Liberados** | Documentos com informações a serem usadas no aplicativo em relação a sua academia. |
| **Comentários e Problemas** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | Tony Medeiros |
| **Descrição** | Usuário do Aplicativo e Frequentador de academias. |
| **Tipo** | Usuário eventual do aplicativo |
| **Responsabilidades** | Utilizar o aplicativo e, quando incomodado, relatar erros aos desenvolvedores. |
| **Critérios de Sucesso** | Para ele, o sucesso é definido pelo bom funcionamento do aplicativo, podendo assim marcar um horário de treino rapidamente e sem grandes dificuldades, podendo assim poupar tempo e dinheiro. |
| **Envolvimento** | Baixo grau de envolvimento no projeto. |
| **Produtos Liberados** | Comentários, relatos e avaliações sobre sua experiência utilizando o aplicativo. |
| **Comentários e Problemas** |  |

## Necessidades dos Principais Envolvidos

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Necessidade** | **Prioridade** | **Preocupações** | **Solução Atual** | **Soluções Propostas** | |
| Marcar um horário de treino em uma academia | Marcar o horário de treino em um dia adequado | Tempo e dinheiro gastos para ir até a academia | Ir até a academia pessoalmente e marcar o horário de treino | | Utilizar um aplicativo para marcar o horário de treino |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Necessidade** | **Prioridade** | **Preocupações** | **Solução Atual** | **Soluções Propostas** | |
| Incentivar os atuais frequentadores há permanecerem ativos | Fazer com que não desistam dos treinos e continuem frequentando a academia | Gastos com transporte e treino podem desincentivar os usuários. | Oferecer descontos em planos com a academia | | Utilizar um aplicativo para apresentar os preços com desconto e horários flexíveis da academia |

## Alternativas e Concorrência

Ir à academia que deseja marcar um horário de treino pessoalmente: Esta alternativa faz com que o usuário gaste dinheiro (com o transporte, por exemplo) e tempo (ida e volta da academia).