



**FATEC ZONA SUL**  
**DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE MULTIPLATAFORMA/TECNOLOGIA**

JOÃO VITOR ANDRADE DANTAS  
JULIA PIRES DE OLIVEIRA  
LUIZ GABRIEL FARIA MARTINS  
REBECA SOUZA DE MORAIS

**Nanni?!**  
**-Plataforma de venda de jogos**

**Integrantes do grupo:**

João Vitor de Andrade Dantas  
Júlia Pires de Oliveira

Luiz Gabriel Faria Martins  
Rebeca Sousa de Moraes  
Vitor Hugo Cavalcante Gomes

# Índice

<b>1 Identificação e organização do projeto.....</b>	<b>3</b>
1.1 Membros da equipe e RA.....	3
1.2 DSM 2024 / 4º Semestre.....	3
1.3 Disciplina(s).....	3
1.4 Ferramentas adotadas.....	3
<b>2 Contexto.....</b>	<b>4</b>
2.1 Problema.....	4
2.2 Objetivo Geral.....	4
<b>3 Introdução ao “Nanni?!” .....</b>	<b>5</b>
3.1 Missão.....	5
3.2 Visão.....	5
3.3 Valores.....	5
3.4 Qual o público alvo do negócio?.....	5
3.5 Há concorrentes para esse negócio?.....	5
3.6 Escopo.....	6
<b>4 Metodologia.....</b>	<b>6</b>

## Nanni?! - Plataforma de venda de jogos

### 1 Identificação e organização do projeto

#### 1.1 Membros da equipe e RA

Nome Completo	RA
Júlia Pires de Oliveira	
Vitor Hugo Cavalcante Gomes	1371392312007
Luiz Gabriel Faria Martins	
João Vitor de Andrade Dantas	
Rebeca Sousa de Moraes	1371392312033

#### 1.2 DSM 2024 / 4º Semestre

#### 1.3 Disciplina(s)

Disciplina	Professor(a)
Laboratório de Desenvolvimento Web	Alexandre Marchiori de Almeida
Experiência do Usuário	Jorgina Santos

#### 1.4 Ferramentas adotadas

Ferramenta	Endereço
Trello	<a href="https://trello.com/home">https://trello.com/home</a>
Google Docs	<a href="https://workspace.google.com/intl/pt-BR/products/docs/">https://workspace.google.com/intl/pt-BR/products/docs/</a>

## 2 Contexto

No Brasil, atualmente, existe uma crescente procura por jogos digitais, assim como também há um aumento na quantidade de desenvolvedores nacionais de games. O Brasil tem o maior mercado de videogames da América Latina de acordo com estudos da ApexBrasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações).

### 2.1 Problema

Apesar do grande mercado brasileiro de games, não existe nenhuma loja de games dedicada ao nosso mercado, outras empresas, estrangeiras, atuam no Brasil, mas nenhuma dispõe de um foco nos usuários nacionais, deixando os nossos desenvolvedores à mercê de taxas estrangeiras e nossos jogadores dependentes de preços que não são localizados para a realidade da maioria dos brasileiros.

### 2.2 Objetivo Geral

A Nanni?! tem como objetivo criar uma plataforma de venda de jogos online acessível e personalizada para o público brasileiro, com foco em atender tanto consumidores quanto desenvolvedores independentes. A plataforma oferecerá preços ajustados ao poder de compra do brasileiro médio, permitindo que os jogadores tenham acesso facilitado a uma ampla gama de jogos, desde grandes produções até títulos independentes. A Nanni busca proporcionar uma experiência de compra justa e acessível, ao mesmo tempo que promove uma forte relação entre a comunidade gamer e os criadores de conteúdo nacionais.

Além disso, a Nanni?! se posicionará como uma vitrine exclusiva para desenvolvedores independentes brasileiros, promovendo visibilidade e fornecendo suporte técnico e comercial para seus projetos. A plataforma oferecerá condições competitivas, ferramentas de publicação simplificadas e um modelo de negócios que incentiva o crescimento da indústria local. Dessa forma, a Nanni visa se tornar uma

referência tanto para jogadores que buscam novos títulos quanto para desenvolvedores que desejam expandir seu alcance no mercado nacional.

## 3 Introdução ao “Nanni?!”

A “Nanni?!” é um sistema pensado para solucionar problemas na comercialização e distribuição de jogos digitais, focado e idealizado para os consumidores brasileiros. Ela permitirá que os desenvolvedores/criadores publiquem seus jogos, enquanto o usuário/consumidor pode acessar, comprar e baixar os mesmos de maneira prática e segura. Também suportará jogos de diversos tipos e de desenvolvedores diferentes, tendo um catálogo diversificado. A “Nanni?!” traz um sistema com diferentes tipos de pagamento, facilitando o processo de compra dos jogos.

### 3.1 Missão

Criar uma plataforma de venda e compra de jogos digitais voltada para o público brasileiro.

### 3.2 Visão

Competir no mercado com jogos mais baratos e melhores acordos com os desenvolvedores (principalmente os nacionais) dos que já existem hoje.

### 3.3 Valores

Humildade e a compreensão dos níveis econômicos do público que queremos atingir.

### 3.4 Qual o público alvo do negócio?

Pessoas interessadas em videogames no geral, tanto jogadores quanto desenvolvedores.

### 3.5 Há concorrentes para esse negócio?

Existem concorrentes diversos, por exemplo: Steam, GOG, Itchi.io, Epic Games Store, etc. Cada um com diferentes propostas de como fazer a venda de jogos e diferentes abordagens de negócio para os desenvolvedores.

### 3.6 Escopo

Criar uma plataforma de venda de games voltada para o público brasileiro, com foco em desenvolvedores independentes e preços que melhor refletem o poder de compra do brasileiro médio.

## 4 Metodologia

Para otimizar o tempo e o trabalho necessário daremos início ao projeto analisando, em reuniões com as partes interessadas, projetos antigos já feitos pelos integrantes do projeto para assim construir o site de venda de jogos a partir de um template, diminuindo o tempo de desenvolvimento principalmente na parte *Front End* da aplicação.

A metodologia ágil será utilizada em conjunto com ferramentas como o Trello(<https://trello.com/>) que utiliza Kanban para definir temas, pontos, prazos e organizar as tarefas atribuídas a cada membro do grupo. Reuniões são feitas toda semana para atualizar todos os integrantes do projeto sobre sua situação e para definir o que deverá ser feito em seguida, todo o resultado dessas reuniões deverão ser documentados com a metodologia Kanban por meio do Trello.

### 4.1 Partes Interessadas

**Desenvolvedores de jogos independentes:** São os principais clientes da plataforma, que desejam vender seus jogos através do Nanni?!

**Jogadores:** Os consumidores finais que irão comprar os jogos na plataforma.

**Investidores:** Após a conclusão do protótipo, será procurado investidores que estejam interessados no retorno financeiro do projeto

**Parceiros:** Netlify (Empresa de hospedagem).

**Comunidade gamer:** A comunidade em geral, que pode influenciar a opinião sobre a plataforma através de fóruns, redes sociais, etc.

**Instituição de ensino:** A FATEC Zona Sul, que tem interesse no sucesso do projeto como demonstração do aprendizado dos alunos.

## 5 Levantamento de requisitos

### 5.1 Modelagem do processo de negócios

A Nanni?! visa construir uma plataforma que não ofusque jogos independentes e que ofereça uma competição mais justa entre as desenvolvedoras, nosso produto surge como uma solução para que essas desenvolvedoras de menor porte tenham um espaço de competição mais igualitário.

### 5.2 Requisitos funcional

**RF01-** Usuários do tipo empresas e compradores poderão efetuar cadastro.

**RF02-** Efetuar Login.

**RF03-** Usuários do tipo empresas poderão disponibilizar, atualizar e excluir jogos.

**RF04-** Usuários do tipo comprador poderão adicionar e excluir jogos de uma “lista de desejos”.

**RF05-** Usuários do tipo comprador poderão adicionar e excluir jogos de um “carrinho de compras”.

**RF06-** Usuários do tipo comprador poderão efetuar uma compra. O sistema notificará o usuário após a compra.

### 5.3 Requisitos não funcional

**RNF01-** O sistema irá manter os jogos nele disponibilizado

## 6 Descrição dos atores

### 6.1 Usuário empresa

A empresa faz login e adiciona seus jogos por função do site, a empresa também é capaz de fazer modificações ao produto, como: retirá-lo, mudar o preço, atualizar o jogo, etc.

### 6.2 Usuário comprador

O comprador faz login, busca pelo jogo desejado ou explorar a coleção exposta no site, pode colocar jogos em uma lista de desejo e um carrinho eletrônico. O comprador efetua a compra

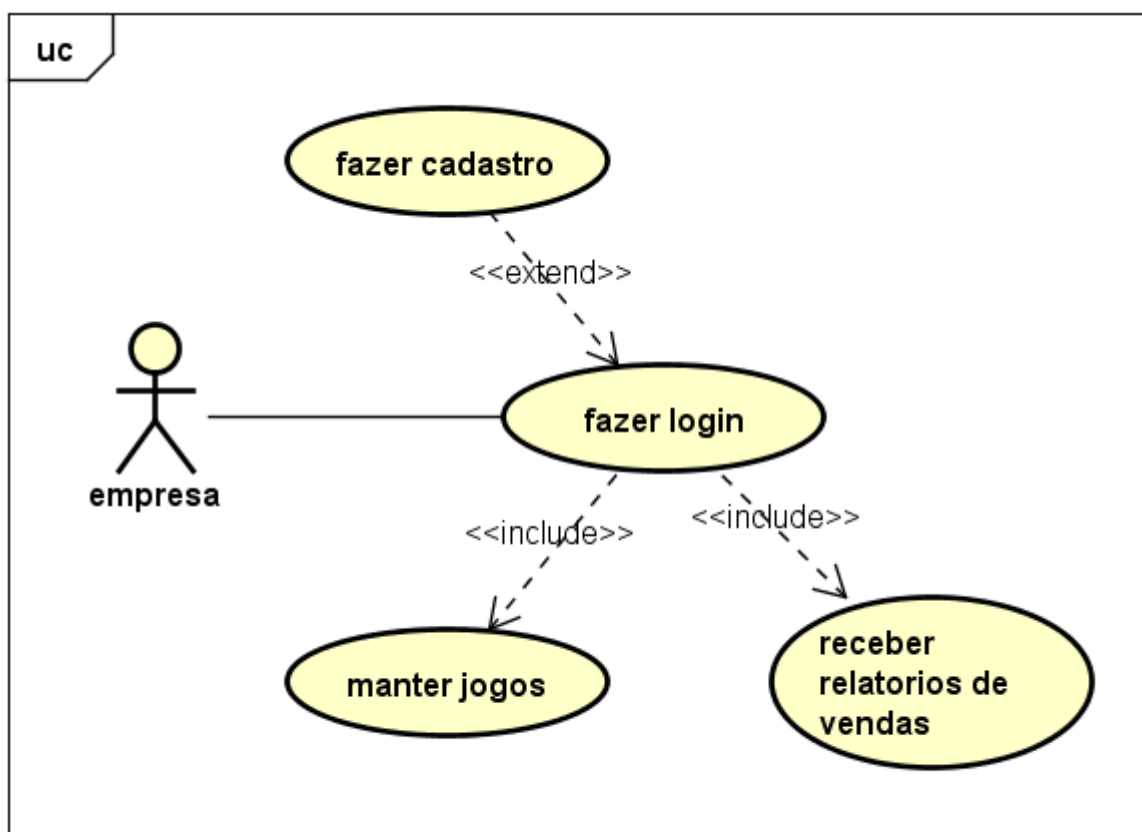
### 6.3 Usuário visitante

O visitante busca pelo jogo desejado ou explora a coleção exposta no site e pode colocá-los em um “carrinho de compras”.

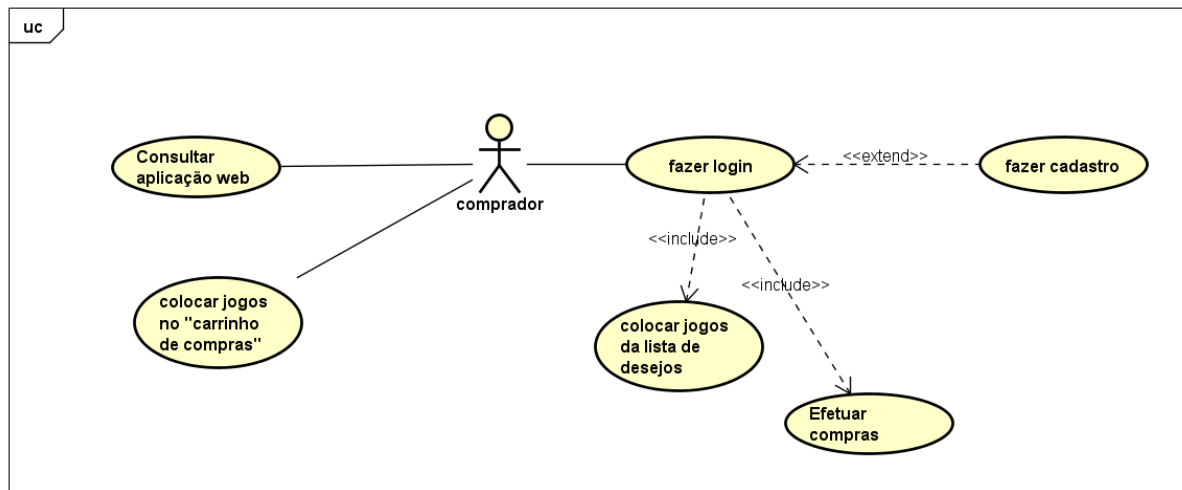


## 7 Modelos *Use Case*

### 7.1 Modelo empresa



## 7.2 Modelo comprador



## 8 Definir a(s) Persona(s) que será utilizada no site:

### 8.1 Persona do desenvolvedor indie solo



O infográfico apresenta a persona de Jorge Ribeiro, um desenvolvedor de jogos indie solo. Ele é retratado como um homem com cabelo loiro, óculos e uma barba, vestindo uma camiseta azul. O design utiliza uma paleta de cores predominantemente vermelha e laranja, com elementos gráficos como pontos e ícones para organizar as informações.

**Jorge Ribeiro**  
Desenvolvedor de jogos

● ● ●

"Pixel por pixel construo meu futuro."

**Idade:** entre 18 e 24 anos  
**Sector:** tecnologia

**Motivação**  
Publicar seus primeiros jogos

**Biodata**  
Desenvolvedor autônomo, que tem sua renda baseada na quantidade de jogos que ele vende. Se informando pela internet.

**Ferramentas necessárias para realizar seu trabalho**

- E-mail
- Aplicativos de armazenamento na nuvem
- Motores gráficos
- IDEs

**Forma de comunicação preferida**

- Mídias Sociais
- Mensagens de texto

**Redes Sociais**

📷 🦋

**Desafios:**

- Relacionamento e comunicação com clientes
- Recursos
- Desenvolvimento Profissional

## 8.2 Persona do comprador estudante



## 8.3 Persona do desenvolvedor indie empresa



## 8.4 Persona do comprador



## 8.a Utilizando I.A. para definir Personas

### 8.a 1 Proto Persona: Desenvolvedor Independente João

#### Dados Demográficos:

- **Idade:** 28 anos
- **Localização:** São Paulo, Brasil
- **Formação:** Ciência da Computação
- **Experiência:** 5 anos desenvolvendo jogos independentes

#### Objetivos:

- **Profissionais:**
  - Alcançar um público maior para seus jogos e aumentar a visibilidade da sua marca.
  - Obter uma renda consistente com o desenvolvimento de jogos.
  - Ter mais tempo para se dedicar à criação de novos jogos.
- **Pessoais:**
  - Fazer parte de uma comunidade de desenvolvedores independentes.
  - Contribuir para o crescimento da indústria de jogos no Brasil.

#### Desafios:

- **Marketing e vendas:** Dificuldade em alcançar um público amplo e converter vendas.
- **Tempo:** Dedicar tempo suficiente para todas as etapas do desenvolvimento de um jogo, incluindo marketing e suporte.
- **Recursos financeiros:** Investir em marketing e divulgação dos seus jogos.

#### Comportamentos:

- **Online:** Ativo em fóruns e comunidades de desenvolvedores de jogos.
- **Tecnológico:** Utiliza ferramentas de desenvolvimento de jogos e acompanha as últimas tendências do mercado.
- **Empreendedor:** Busca oportunidades de negócios e está sempre buscando novas ideias.

#### Citação:

"Gostaria de ter uma plataforma que me permitisse focar na criação de jogos e não precisasse me preocupar com a parte comercial. Uma plataforma que me dê a visibilidade que preciso para alcançar um público maior e que me ajudasse a crescer como desenvolvedor."

## 8.a 2 Proto Persona: Jogador Maria

#### Dados Demográficos:

- **Idade:** 25 anos
- **Localização:** Rio de Janeiro, Brasil
- **Profissão:** Estudante
- **Interesses:** Jogos indie, RPGs, jogos narrativos

#### Objetivos:

- **Descobrir novos jogos:** Encontrar jogos independentes e originais que se encaixem em seus gostos.
- **Apoiar desenvolvedores:** Contribuir para o crescimento da indústria de jogos brasileira.
- **Economizar dinheiro:** Encontrar jogos a preços acessíveis.

**Desafios:**

- **Descoberta:** Encontrar novos jogos que valham a pena jogar.
- **Orçamento:** Ter um orçamento limitado para gastar com jogos.
- **Pirataria:** Evitar a pirataria e adquirir jogos de forma legal.

**Comportamentos:**

- **Online:** Ativa em redes sociais e fóruns de jogos.
- **Comunidade:** Participa de comunidades online e offline de jogadores.
- **Consumidora:** Compra jogos regularmente, tanto físicos quanto digitais.

**Citação:**

"Adoraria ter uma plataforma onde pudesse encontrar jogos indie brasileiros com preços justos e sem precisar me preocupar com a segurança das minhas compras. Além disso, seria legal poder interagir com outros jogadores e com os desenvolvedores.