

FELIPE CRELIER PEREIRA DE FARIA  
PEDRO CÉSAR DA MATTA SILVEIRA

**DOCUMENTAÇÃO APLICAÇÃO WEB**  
Yourplane

Betim  
2024

## **ESCOPO DO PROJETO**

### **1. INTRODUÇÃO**

O mercado de aviação privada no Brasil está em ascensão, impulsionado pelo crescimento econômico e pela demanda por serviços de luxo. Este setor diversificado inclui voos charter, compra e venda de aeronaves, gerenciamento de frota e mais. No entanto, enfrenta desafios como regulamentação complexa e infraestrutura limitada.

A tecnologia desempenha um papel crucial na otimização das operações neste mercado. Os aplicativos móveis para corretores de aviões oferecem uma plataforma eficiente para conectar corretores e clientes, facilitando transações de compra, venda e locação de aeronaves.

Embora os aplicativos ofereçam vantagens significativas, é fundamental adaptá-los às necessidades específicas do mercado brasileiro. Isso inclui integração com sistemas existentes, conformidade regulatória e suporte multilíngue.

Este trabalho explora o potencial dos aplicativos para corretores de aviões no mercado de aviação privada brasileiro, oferecendo insights para profissionais do setor e contribuindo para sua inovação contínua.

### **2. PROBLEMA**

**Complexidade Regulatória:** O mercado de aviação privada no Brasil enfrenta regulamentações complexas e rigorosas. O processo de conformidade com essas regulamentações pode ser desafiador e demorado, o que pode afetar o lançamento e a operação da plataforma digital.

**Infraestrutura Aeroportuária Limitada:** A infraestrutura aeroportuária no Brasil nem sempre atende aos padrões exigidos para serviços de aviação privada. A disponibilidade de aeroportos executivos com instalações adequadas pode ser um desafio, especialmente em regiões menos desenvolvidas do país.

**Custos Operacionais Elevados:** Os custos operacionais associados à aviação privada, incluindo manutenção de aeronaves, contratação de pessoal qualificado e combustível, podem ser significativos. Isso pode impactar a viabilidade financeira da plataforma e influenciar os preços dos serviços oferecidos.

**Concorrência e Penetração de Mercado:** O mercado de aviação privada no Brasil pode ser altamente competitivo, com várias empresas já estabelecidas e uma

base de clientes consolidada. Penetrar nesse mercado e competir com eficácia pode ser um desafio, especialmente para uma nova plataforma digital.

**Adoção Tecnológica:** Embora os aplicativos para corretores de aviões ofereçam vantagens significativas, a adoção e aceitação pelos profissionais do setor podem variar. Convencer corretores e clientes a adotar e utilizar a plataforma pode exigir esforços significativos de marketing e educação. Abordar esses desafios com estratégias eficazes será crucial para o sucesso da ideia. Isso pode envolver parcerias estratégicas, investimento em infraestrutura, compreensão detalhada das regulamentações e um plano de marketing abrangente para promover a adoção da plataforma.

### **3. OBJETIVO DO PROJETO**

O objetivo deste projeto é desenvolver e implementar uma plataforma digital inovadora que promova a facilidade de acesso aos serviços de aviação privada, ao mesmo tempo em que busca democratizar o acesso a esses serviços. A plataforma terá como foco principal a disponibilidade de um sistema de filtragem de aeronaves, levando em consideração as especificidades de cada cliente, proporcionando uma experiência personalizada e adaptada às suas necessidades individuais.

Além disso, o projeto visa assumir a responsabilidade pela escolha de corretores confiáveis, garantindo boas opções de modelos e suporte eficiente para os clientes. A equipe irá dedicar esforços para selecionar empresas reconhecidas e confiáveis para redirecionar os clientes, a fim de garantir que a plataforma seja uma forma segura de procurar a opção desejada.

### **4. JUSTIFICATIVA**

Ao seguir uma abordagem mais próxima do cliente, visamos democratizar as escolhas de serviços de aviação privada no Brasil. Esta iniciativa visa desburocratizar o setor aéreo, tornando-o mais acessível e conveniente para um público mais amplo. Ao oferecer uma plataforma digital intuitiva e personalizada, pretendemos proporcionar praticidade ao cliente, permitindo com que ele seja capaz de tomar suas decisões por conta própria, mesmo com pouco ou nenhum conhecimento técnico sobre aviação.

### **5. PÚBLICO ALVO**

O público-alvo do projeto é composto por indivíduos que buscam adquirir ou alugar aeronaves pessoais para uso próprio ou profissional. Essa categoria inclui empresários, executivos, famílias de alto poder aquisitivo, empresas de transporte aéreo privado, operadores turísticos e clubes de voo. O público-alvo se caracteriza por ter um alto interesse em adquirir aeronaves que atendam às suas necessidades específicas, como conforto, segurança, autonomia e performance.

## **ESPECIFICAÇÃO DO PROJETO**

### **1. HISTÓRIAS DE USUÁRIO**

#### **1.1. USUÁRIO 1**

**Empresário em busca de uma aeronave para viagens de negócios.**

- Como empresário, quero encontrar rapidamente aeronaves que atendam às minhas necessidades de viagens de negócios, como autonomia para voos longos e capacidade para transportar equipe e bagagem.
- Como empresário, quero comparar diferentes modelos de aeronaves com base em seus recursos, desempenho e preço, para tomar uma decisão informada.
- Como empresário, quero ter acesso a informações sobre empresas de financiamento e seguro de aeronaves, para facilitar o processo de compra.

#### **1.2. USUÁRIO 2**

**Família de alto poder aquisitivo que busca uma aeronave para viagens de lazer**

- Como membro de uma família, quero encontrar uma aeronave espaçosa e confortável para viagens com meus familiares e amigos.
- Como membro de uma família, quero ter acesso a informações sobre o interior das aeronaves, como a configuração dos assentos e a disponibilidade de entretenimento.
- Como membro de uma família, quero encontrar aeronaves com recursos específicos para viagens de lazer, como cozinha, banheiro e camas.

#### **1.3. USUÁRIO 3**

**Operador turístico que busca uma aeronave para transportar turistas**

- Como operador turístico, quero encontrar aeronaves com capacidade para transportar um grande número de passageiros.
- Como operador turístico, quero encontrar aeronaves com características específicas para transporte de turistas, como bagageiros amplos e assentos confortáveis.
- Como operador turístico, quero ter acesso a informações sobre empresas de manutenção e certificação de aeronaves, para garantir a segurança dos meus clientes.

## **1.4 USUÁRIO 4**

### **Investidor que busca uma aeronave para investimento**

- Como investidor, quero encontrar aeronaves com bom potencial de valorização.
- Como investidor, quero ter acesso a informações sobre o histórico de preço das aeronaves e a taxa de depreciação.
- Como investidor, quero encontrar empresas especializadas em gerenciamento de aeronaves, para facilitar a venda e o aluguel do meu ativo.

## **2. REQUISITOS DO PROJETO**

### **2.1 REQUISITOS FUNCIONAIS**

#### **Catálogo de Aeronaves**

- Armazenar informações detalhadas sobre modelos de aeronaves pessoais (fabricante, modelo, ano de fabricação, capacidade, acomodações, velocidade, preço, etc.).
- Permitir a pesquisa de aeronaves por diferentes critérios (fabricante, modelo, tipo de aeronave, ano de fabricação, preço, características, etc.).
- Exibir informações detalhadas sobre cada modelo de aeronave, incluindo fotos, descrições, especificações técnicas, etc.
- Integrar com lojas externas de venda de aeronaves para exibir disponibilidade e preço.

#### **Filtros e Ordenação**

- Filtros Personalizados: Permitir que os usuários filtrem a busca por aeronaves utilizando diversos critérios, como tipo de aeronave, fabricante, ano de fabricação, preço, capacidade, autonomia, etc.
- Ordenação por Critérios: Permitir que os usuários ordenem os resultados da busca por diferentes critérios, como preço, ano de fabricação, autonomia, etc.

#### **Integração com Lojas Externas**

- Links para Lojas: Integrar o sistema com lojas externas que possuem os modelos de aeronaves em seu estoque, permitindo que os usuários acessem informações adicionais sobre a aeronave e entrem em contato com o vendedor.

- **Atualização de Estoque:** Permitir que as empresas mantenham informações atualizadas sobre a disponibilidade de cada modelo de aeronave em sua loja.

### **Interface do Usuário**

- **Interface Intuitiva:** Desenvolver uma interface amigável e intuitiva, fácil de navegar, mesmo para usuários que não possuem familiaridade com o mercado de aviação.
- **Design Responsivo:** Garantir que o sistema seja responsivo e acessível em diferentes dispositivos (computadores, tablets, smartphones).
- **Recursos de Acessibilidade:** Implementar recursos de acessibilidade para usuários com necessidades especiais.

## **2.2 REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS**

**Segurança:** Implementar medidas de segurança para proteger os dados dos usuários e garantir a integridade do sistema.

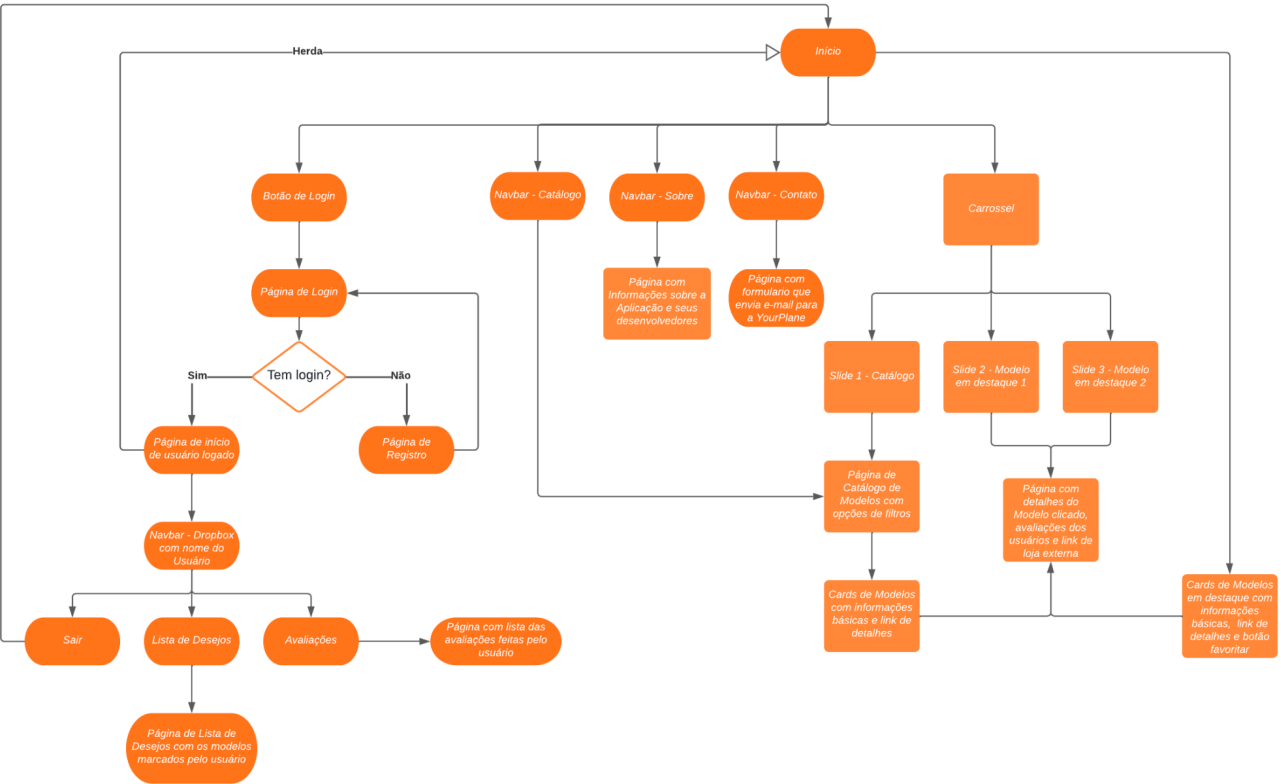
**Performance:** Garantir o bom desempenho do sistema, com tempos de resposta rápidos e carregamento de páginas eficiente.

**Disponibilidade:** Garantir a disponibilidade do sistema, com tempo de inatividade mínimo e alta confiabilidade.

**Manutenção:** Implementar um sistema de manutenção para garantir que o sistema esteja sempre atualizado e funcionando corretamente.

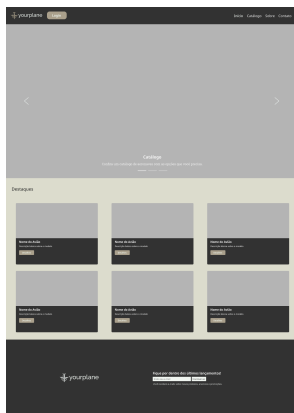
# PROJETO DE INTERFACE

## 1. FLUXO DE USUÁRIO



## 2. WIREFRAMES DAS TELAS

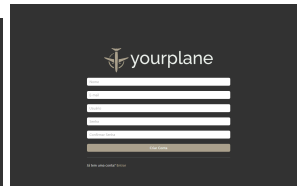
### 2.1 LAYOUT 1 - 1366px



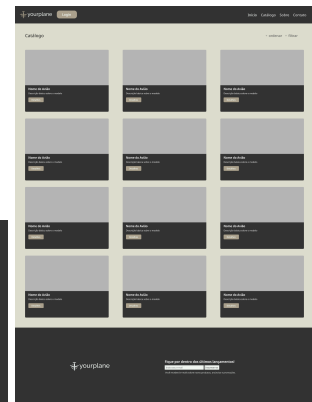
Início



Login

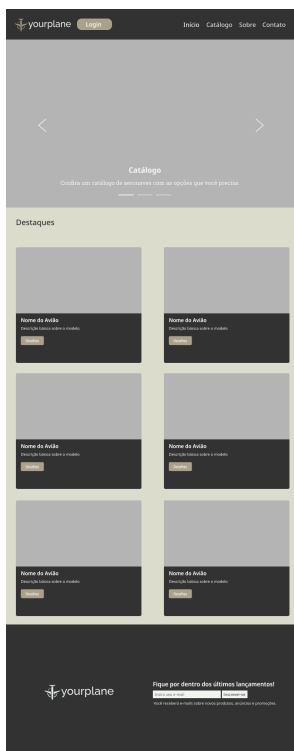


Registro

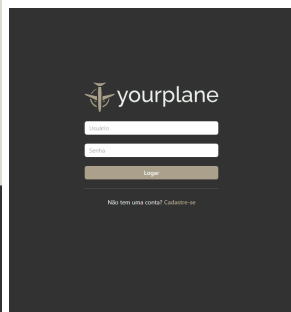


Catálogo

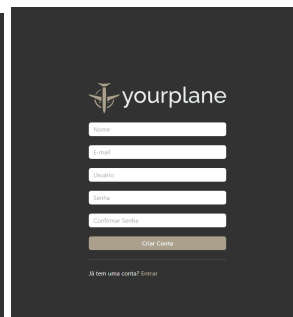
### 2.2 LAYOUT 2 - 768px



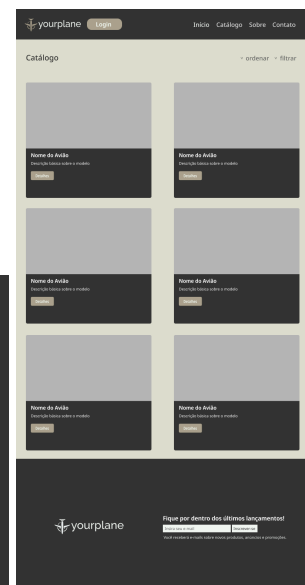
Início



Login



Registro



Catálogo



## 2.3 LAYOUT 3 - 320px



Início

Login

Registro

Catálogo

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AEROFLAP. **Aviação privada no Brasil está sendo impulsionada com novas regulamentações e investimentos em infraestrutura.** In: Aeroflap. [S. l.], 12 mar. 2024. Disponível em: <https://www.aeroflap.com.br/aviacao-privada-no-brasil-esta-sendo-impulsionada-com-novas-regulamentacoes-e-investimentos-em-infraestrutura/>. Acesso em: 14 mar. 2024.

SILVA, Paulo Vitor Carvalho. **Aviação Executiva: Panorama sobre o segmento e sua contribuição frente à pandemia do novo Coronavírus.** Orientador: Ms. Raul Francé Monteiro. 2020. Trabalho de conclusão de curso (Bacharelado em Ciências Aeronáuticas) - Pontifícia Universidade Católica de Goiás, [S. l.], 2020. Disponível em: <https://repositorio.pucgoias.edu.br/jspui/bitstream/123456789/211/1/TCC%20Paulo%20Vitor%20REVISADO%2005-12-2020.pdf>. Acesso em: 14 mar. 2024.

AVANTTO. **Balanco: Aviação Executiva no Brasil em 2023** In: Avantto. [S. l.], 21 dez. 2023. Disponível em: <https://www.avantto.com.br/blog/aero/balanco-aviacao-executiva-no-brasil-em-2023/>

JUNIOR, Gilson Garrett. Aviação executiva no Brasil: frota de 10 mil aeronaves e jato de R\$ 300 milhões: Durante a pandemia de covid-19 muitos empresários decidiram aumentar a frota de aviões e helicópteros por conta das restrições de voos comerciais. Ritmo de vendas se mantém. **Exame.**, [s. l.], 14 ago. 2023. Disponível em: <https://exame.com/casual/aviacao-executiva-no-brasil-frota-de-10-mil-aeronaves-e-jato-de-r-300-milhoes/>. Acesso em: 14 mar. 2024.