

Visão do produto

Conteúdos

Visão do produto.....	1
1 Introdução.....	1
1.1 Sumário executivo.....	1
1.2 Controlo de versões.....	2
2 Contexto do negócio e novas oportunidades.....	2
2.1 Caraterização da organização e área de atuação.....	2
2.2 Contexto do mercado que originou a mudança/oportunidade.....	2
2.3 Transformação digital e novas formas de geração de valor.....	2
2.4 Objetivos da organização com a introdução do novo sistema.....	3
3 Definição do produto.....	3
3.1 O conceito do produto.....	3
3.2 Principais capacidades/funcionalidades.....	4
3.3 Ambiente de utilização.....	4
3.4 Limites e exclusões.....	4

1 Introdução

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 desenvolvido por nós, criando uma nova empresa, devido à observação da existência de um sistema de entregas pouco evoluído face à nossa sociedade atual. Tivemos como base as tranformações digitais que ocorreram, por exemplo, na área da restauração.

A nossa empresa que atua na área das entregas ao domicílio visa agora, com o novo sistema, a entrega com mais rapidez e segurança dos produtos ao domicílio, após o pagamento de uma taxa de X% e através da escolha do estafeta mais próximo, quer do nosso cliente, quer da localização do serviço.

2 Contexto do negócio e novas oportunidades

2.1 Caracterização da organização e área de atuação

A organização promotora da ideia será a nossa própria empresa, pois seremos nós a desenvolver toda a plataforma.

A nossa empresa não terá apenas uma área sobre a qual atuar, mas sim todo o público que necessite de encomendar ou adquirir produtos longe da sua zona de residência.

2.2 Contexto do mercado que originou a mudança/oportunidade

No mercado atual verificamos que, devido a imensas transformações digitais que decorreram com o passar dos tempos, notamos a existência de diversos serviços semelhantes ao que tentamos implementar. No entanto todos esses serviços estão fixos e dependentes de apenas uma área, seja ela restauração (ex, Uber Eats), encomendas (ex, DHL), etc... Foi aqui que encontramos a nossa oportunidade: um serviço semelhante aos mais avançados da sua área, tendo o que de melhor eles têm a nível de funcionalidades, mas com a distinção no que toca ao nosso serviço ser aplicável a diversas áreas do mercado, com ou sem dependência de empresas, dependendo esta decisão delas.

2.3 Transformação digital e novas formas de geração de valor

A principal inovação da nossa plataforma será, como referido anteriormente, a sua aplicação a diversas áreas do mercado. Terá também como as existentes plataformas de encomendas uma aplicação movel associada, que permitirá aos usuários escolherem o produto e o local de onde o pretendem encomendar, dando depois a app feedback quanto ao custo, tempo e tracking da encomenda ao cliente. A app irá suportar diversos métodos de pagamento, todos feitos online pela própria app.

O lucro será gerado de uma forma semelhante a outras empresas de estafetas, a partir de uma taxa variável aplicada a cada entrega e/ou através de parcerias com empresas que nos pretendam usar como intermediário, fornecendo assim os seus produtos a preços inferiores a preço de mercado.

2.4 Objetivos da organização com a introdução do novo sistema

Problema/limitação	Objetivo
Os serviços de estafetas estão, cada um, aplicados apenas a uma área;	Criar um sistema semelhante, mas mais versátil;
O tempo de espera em certas áreas do mercado é excessivo;	Reduzir o tempo de entrega em certas áreas do mercado;

3 Definição do produto

3.1 O conceito do produto

Para o/a:	1. Consumidor Comum; 2. Empresas sem serviços ao domicílio;
Que apresenta:	1. Preferência serviços dos quais possam usufruir sem sair do conforto da sua habitação; 2. Produtos desejados pelos seus clientes, mas nenhuma maneira de os distribuir rapidamente, além da deslocação física dos consumidores;
O produto:	DriveBy
Que:	1. Permite ao consumidor aceder a diversas áreas do mercado sem ter que variar entre diversos websites e aplicações, sem ter que abdicar das vantagens que esses têm associadas; 2. Permite a estas empresas terem acesso a um serviço ao domicílio;
Ao contrário de:	1. Todas as outras aplicações populares e de renome na nossa sociedade, que estão apenas associadas a uma área do mercado; 2. Todas as outras aplicações populares e de renome na nossa sociedade, não permitem nem a sincronização com a loja online das empresas nem encomendas;
O nosso produto:	1. Mostra-se ser vantajoso, fazendo tudo que os outros serviços fazem, mas de uma forma mais versátil e independente, sem abdicar da simplicidade e conforto que traz aos usuários; 2. Cria uma relação duplamente benéfica entre o serviço e as empresas, gerando lucro a ambas;

3.2 Principais capacidades/funcionalidades

1. App movel que irá permitir ao usuário fazer a sua encomenda de uma diversificada e vasta lista de empresas;

2. A app irá também, através do uso de gps, selecionar o estafeta que estará mais apto para a realização do pedido em menos tempo, sendo esse tempo estimado apresentado na app, assim como a localização do estafeta em todas as etapas do processo;

3. Será suportado pagamento à distância, via cartão débito/crédito, mbway, paypal, etc...

3.3 Ambiente de utilização

Devido à versatilidade do nosso serviço, o ambiente de utilização será amplo, mas podemos prever que seja maioritariamente utilizado por clientes no seu ambiente doméstico, por motivos de comodidade;

3.4 Limites e exclusões

O nosso serviço pode-se considerar limitado por:

- O número de estafetas disponíveis a certas horas ou em certas localidades;
- O stock dos produtos disponíveis aos nossos clientes;
- Horários de funcionamento de empresas onde serão encomendados os produtos;
- Problemas de ligação à internet por parte dos nossos clientes, dificultando a precisão de serviços gps usados;