RELATÓRIO –INCEPTION

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. **Sumário executivo**

Este relatório apresenta os resultados da fase de Inception, adaptada do método OpenUP, em que se carateriza 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 Caraterização 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, alem 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 domicilio; |
| **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;