

Relatório de Especificação: Visão

PICK-A-GUIDE

Projeto:	Pick-A-Guide
Preparado por:	Grupo 4 Rodrigo Oliveira (nº 71860) Vasco Cardoso (nº 86067) João Gonçalves (nº 80179) Tiago Gomes (nº 76404)
Data de preparação:	Aveiro, 15 de Outubro de 2018
Circulação:	Docentes e Discentes de AMS.

Controlo de Versões

Quando?	Responsável	Alterações significativas
v1_16/10/18	Todos	relatório completo exceto "Perfis dos stakeholders"
v2_17/10/18	Todos	Adição dos "Perfis dos stakeholders" e retoques finais

Índice

1 Introdução	3
2 Requisitos do negócio	4
2.1 O cliente	4
2.2 Motivação para o projeto	4
2.3 A oportunidade de negócio	4
2.4 Objetivos da organização com o novo sistema	4
3 Definição do produto	5
3.1 O conceito do produto	5
3.2 Principais capacidades/funcionalidades	5
3.3 Âmbito funcional e releases	5
3.4 Limites e exclusões	5
4 Contexto da organização	6
4.1 Perfis dos stakeholders	6
4.2 Ambiente de utilização	6
5 Fontes e material de referência	7
6 Anexos	8

1 Introdução

Quantas vezes chegamos a uma nova cidade e nos sentimos perdidos, sem noção por onde começar a ver? Será possível tornar esta experiência na melhor que já tivemos? Com a Pick-a-Guide vamos dar às pessoas o conforto, a segurança, a eficiência e todos os sentimentos que as pessoas esperam ter nesta nova experiência. Os nossos clientes vão ter a hipótese de escolher um guia turístico que mais se adequa a eles, pois oferecemos packs com viatura ou sem viatura sendo os dias combinados com o guia conforme seja mais conveniente ao cliente.

Todos os pormenores irão estar relatados durante este relatório.

2 Requisitos do negócio

2.1 O cliente

A Pick-a-Guide é um projeto lançado pela própria empresa intitulada Pick-a-Guide, sendo o seu próprio investidor/cliente, pretendendo assim entrar no mercado do turismo e tornar-se uma referência na área.

2.2 Motivação para o projeto

Dois dos nossos fundadores da Pick-a-Guide costumam viajar tanto dentro do nosso país como no estrangeiro e tinham sempre o problema de não saberem bem o que visitar, que percurso escolher, onde comer, entre outros. Posto isto tiveram a ideia de criar a empresa com o intuito de ajudar pessoas na mesma situação deles, o que não só vai retirar preocupação dos utilizadores do produto como vai aumentar a sua qualidade de vida.

2.3 A oportunidade de negócio

Visto que a área do turismo é uma área em grande expansão em todo o mundo e tendo em conta os custos elevados de agências de viagens e demais vendedores de “visitas guiadas”, para nós, faz todo o sentido haver uma aplicação com a qual podemos contactar alguém que apesar de não ser trabalhador de uma dessas empresas referenciadas, por conhecer bem uma das cidades disponíveis para visita e por preencher requisitos pré-estabelecidos, pode ser o “guia turístico” do utilizador que vai efetuar a visita, tornando o processo rápido, seguro e mais barato, podendo assim a nossa aplicação concorrer com as restantes companhias no setor do turismo.

2.4 Objetivos da organização com o novo sistema

Problemas/Limitações	Objectivos
Número insuficiente de guias para a eventual alta procura pelo produto.	Aumentar os lucros da empresa de modo a conseguir suportar guias suficientes para a procura.
Casos de falha humana.	Recompensar o utilizador monetariamente ou com uma alternativa possível ao produto adquirido.

3 Definição do produto

3.1 O conceito do produto

Para os turistas que pretendem requisitar um guia local para lhes apresentar uma cidade, o sistema Pick-a-Guide permite ao utilizador a registar-se como turista ou guia de forma a que possa escolher o seu guia ou aceitar o turista para o seu passeio. Contrariamente às empresas de turismo este encontro destina-se a ser maleável e informal de modo a que o turista se sinta confortável com o ambiente em que se encontra.

3.2 Principais capacidades/funcionalidades

As principais capacidades/funcionalidades do Pick-a-Guide são encontrar um guia para nos mostrar a cidade que pretendemos, alistar-se como guia em que alguém se candidata a ser um dos guias turísticos presentes no sistema, conversar com o guia contratado para acertar detalhes e combinar a visita da melhor maneira, entre outras funcionalidades disponíveis no nosso produto.

3.3 Âmbito funcional e releases

Numa primeira fase vai ser criado um esboço da interface gráfica apresentada ao consumidor quando é executada a aplicação sendo ainda possível selecionar a cidade que se pretende visitar.

Numa segunda fase os guias irão poder criar conta e fazer login na aplicação, preenchendo um formulário de aceitação, no qual especificam todas as suas informações e os serviços que podem oferecer.

Numa terceira fase o sistema de matchmaking já vai estar funcional, permitindo também aos utilizadores fazer uma pesquisa seletiva, bem como o sistema de conversa privada entre o utilizador e o guia.

Numa última fase vamos implementar um sistema de pagamento, bem como um sistema de reviews.

Todas estas fases posteriormente podem ser otimizadas e melhoradas.

3.4 Limites e exclusões

Inicialmente só haverá possibilidade de agendar visitas em cidades portuguesas de relevo.

Posto o caso em que o utilizador que quer visitar uma cidade se encontra longe e quer agendar uma visita, é de esperar que ao agendar a mesma esteja à espera de um método de chegar à cidade através da marcação, porém isso numa fase inicial não será possível por motivos de orçamento. Por exemplo, sendo o utilizador do estrangeiro ao chegar ao aeroporto e com a visita marcada está à espera que de alguma forma o guia o vá buscar, não sendo possível, só podendo começar a visita na própria cidade.

4 Contexto da organização

4.1 Perfis dos stakeholders

Nome	Responsabilidades	Valor/benefício obtido com o sistema
Guias	Prestar um bom serviço	Receber boas reviews dos utilizadores, sendo assim cada vez mais referenciados
Turismo de Portugal	Monitorizar o bom funcionamento da aplicação	Promove o turismo feito em Portugal, dando mais visibilidade para os outros países
Turistas	Pagar pelo serviço que lhes é prestado	Ficar a conhecer melhor e de forma mais barata o destino para o qual contrata um dos guias da Pick-a-Guide
Eventuais investidores	Financiar o projeto conforme o seu interesse no mesmo	Retirar lucros do projeto conforme o investimento feito
Fundadores da empresa	Garantir que tudo funciona como pretendido	Satisfação pessoal e retorno monetário

4.2 Ambiente de utilização

A Pick-a-Guide será lançada quando a empresa contar com uma infraestrutura adequada para garantir qualidade nos produtos que pretende oferecer, uma loja presencial na qual se pode também adquirir o produto, bem como 1000 (mil) guias iniciais para garantir um funcionamento aceitável no início da empresa.

5 Fontes e material de referência

A ideia da definição da visão para o desenvolvimento do projeto foi na totalidade dos fundadores da empresa.