

RELATÓRIO – INCEPTION

Visão e âmbito do produto

Conteúdos

Visão e âmbito do produto	1
1 Introdução	1
1.1 Sumário executivo	1
1.2 Controlo de versões	2
1.3 Referências e recursos suplementares	2
2 Contexto do negócio e oportunidades	2
2.1 Promotor e áreas de atuação	3
2.2 Impulso para a mudança (oportunidade)	3
2.3 Transformação digital e (novas) formas de geração de valor	3
2.4 Principais objetivos	4
3 Definição do produto	5
3.1 Posicionamento do produto	5
3.2 Funcionalidades principais	6
3.3 Âmbito inicial e incrementos subsequentes	6
3.4 Perfis dos <i>stakeholders</i>	6
3.5 Limites e exclusões	7

Introdução

Este trabalho propõe uma plataforma inovadora que visa reunir entusiastas de um hobby específico, proporcionando uma plataforma onde os utilizadores se podem conectar e partilhar experiências, dicas e colaborar em projetos relacionados. A nossa visão é a criação de uma plataforma que oferece uma atmosfera acolhedora e interativa, onde os utilizadores podem explorar sua paixão com outros membros igualmente entusiasmados.

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 pedido pela empresa Hobbify em resposta a um aumento significativo na popularidade de comunidades online e redes sociais dedicadas a interesses específicos.

A empresa Hobbify que atua na área de tecnologia da informação, visa agora, com o novo sistema, facilitar a interação entre entusiastas de hobbies específicos e promover o compartilhamento de conhecimento e experiências online. Para isso, a organização identificou necessidade de desenvolver um novo sistema de informação, com capacidades adequadas ao novo posicionamento do negócio: a Hobbify (plataforma como mesmo nome da empresa) é uma rede social especializada para entusiastas de hobbies específicos, proporcionando um ambiente virtual para conectar-se, compartilhar experiências e acessar recursos especializados relacionados ao seu hobby.

Para o desenvolvimento deste relatório, o grupo de projeto organizou a recolha de material e consulta de fontes através de entrevistas com entusiastas de hobbies específicos, especialistas em redes sociais e tecnologia da informação. Também realizamos workshops internos de brainstorming e analisamos documentos relevantes sobre tendências de mercado e estratégias da empresa.

1.2 Controlo de versões

Quando?	Responsável	Alterações significativas
10/4/2024	Pedro Melo	Da secção 1.1 até a 2.4
10/4/2024	Rúben Pequeno	Secção 3.1
11/4/2024	Simão Almeida	Da secção 3.2 até a 3.5
11/4/2024	David Pelicano	Revisão do Conteúdo e PowerPoint

1.3 Referências e fontes

Para desenvolver a visão da aplicação web, a equipa recorreu a uma variedade de métodos e fontes de informação. Estes incluíram:

- Foram realizadas entrevistas com pessoas que são entusiastas de diferentes hobbies, como jardinagem, fotografia, colecionismo, entre outros. Estas entrevistas permitiram compreender as necessidades, desafios e expectativas dos utilizadores em relação a uma plataforma online dedicada ao seu hobby.
- Realizaram-se workshops de brainstorming internos com a equipa para gerar ideias e conceitos para a aplicação. Durante estes workshops, discutiram-se funcionalidades, experiência do utilizador, design e outras questões relevantes.

Através destes métodos a equipa pôde desenvolver uma visão clara e abrangente para a aplicação web, garantindo que atendesse às necessidades e expectativas dos utilizadores e das partes interessadas envolvidas no projeto.

2 Contexto do negócio e oportunidades

2.1 Promotor

O promotor do projeto é a empresa Hobbify, uma startup especializada em desenvolvimento de soluções tecnológicas inovadoras. A empresa atua principalmente nas áreas de tecnologia da informação, desenvolvimento de software e serviços digitais.

A empresa enfrenta alguns desafios específicos relacionados ao projeto:

1. **Concorrência de Plataformas Estabelecidas:** Entrar em um mercado dominado por outras plataformas de redes sociais ou comunidades online pode ser um desafio. A empresa precisa diferenciar-se e oferecer valor único para atrair e reter utilizadores.
2. **Experiência do Utilizador e Design:** A experiência do utilizador e o design da plataforma são aspectos críticos para o sucesso de uma rede social. Se a empresa não conseguir criar uma interface intuitiva e atraente, pode enfrentar dificuldades em conquistar e manter a base de utilizadores.
3. **Monetização e Modelo de Negócios:** A empresa precisa desenvolver um modelo de negócios sustentável para a nova aplicação, seja por meio de publicidade, assinaturas premium ou outras fontes de receita. Encontrar o equilíbrio certo entre a monetização e a experiência do utilizador pode ser desafiador.

Esses pontos menos conseguidos representam áreas em que a empresa precisa focar e melhorar para garantir o sucesso do projeto da rede social para entusiastas de um hobby específico.

2.2 Impulso para a mudança (oportunidade)

O impulso para a mudança e o investimento no desenvolvimento das novas funcionalidades da rede social para entusiastas de um hobby específico foram impulsionados por uma série de fatores internos e externos:

1. **Tendências de Mercado:** Com a crescente demanda por plataformas que conectem pessoas, a empresa identificou uma oportunidade de atender a essa necessidade por meio de uma rede social focada em hobbies específicos.
2. **Orientações Estratégicas da Empresa:** Investir em uma nova aplicação web voltada para um nicho específico foi considerado como uma forma de expandir o portfólio da empresa e alcançar novos públicos-alvo.

Dessa forma, o contexto interno e externo à organização, incluindo tendências de mercado e direcionamentos estratégicos da empresa, convergiram para impulsionar a iniciativa de investir no desenvolvimento das novas funcionalidades da rede social para entusiastas de um hobby específico.

2.3 Transformação digital e (novas) formas de geração de valor

A proposta de transformação digital consiste em desenvolver uma plataforma de rede social dedicada a entusiastas de hobbies específicos, suportada por tecnologias da informação e comunicação (TIC) de última geração. Esta transformação visa gerar valor para a organização/negócio e para os utilizadores da plataforma de várias maneiras:

Ideia/Conceito

A ideia é criar uma plataforma digital que permita aos entusiastas de um hobby específico se conectarem, compartilharem experiências, dicas e projetos relacionados ao seu interesse comum. A plataforma irá oferecer uma experiência envolvente, com funcionalidades como perfis personalizados, feeds de atividades, grupos de discussão, eventos e recursos de compartilhamento de conteúdo multimídia.

Geração de Valor

1. **Fomento da Comunidade e Engajamento:** A plataforma irá gerar valor ao facilitar a conexão entre entusiastas de um hobby específico, criando uma comunidade engajada e colaborativa em torno desse interesse comum.
2. **Compartilhamento de Conhecimento e Experiências:** Ao permitir que os utilizadores compartilhem dicas, tutoriais, projetos e experiências, a plataforma irá agregar valor ao promover o aprendizado mútuo e o desenvolvimento de habilidades no hobby.
3. **Networking e Oportunidades:** A rede social proporcionará oportunidades para os utilizadores expandirem suas redes de contatos, descobrirem novas oportunidades de colaboração e até mesmo oportunidades profissionais relacionadas ao hobby.

Caraterísticas e Impacto

- **Inovação na Experiência do Utilizador:** A plataforma se destaca por oferecer uma experiência de utilizador intuitiva, com uma interface atrativa e funcionalidades centradas nas necessidades e interesses dos entusiastas de hobbies.
- **Facilitação da Conectividade:** A capacidade de encontrar outros entusiastas do mesmo hobby, independentemente da localização geográfica, é uma inovação significativa que permite uma conexão global entre os utilizadores.
- **Personalização e Relevância:** A plataforma utilizará algoritmos de recomendação para personalizar o conteúdo do feed de atividades e sugestões de grupos, eventos e conteúdos, aumentando a relevância para cada utilizador.

Descrição do Problema (para um sistema encomendado)

A empresa identificou uma lacuna no mercado de redes sociais, onde não existem plataformas dedicadas especificamente a entusiastas de hobbies. O problema é a falta de um espaço online centralizado onde os entusiastas possam se conectar e compartilhar sua paixão de forma significativa e relevante.

Oportunidade de Negócio (para um novo produto)

A oportunidade de negócio reside na crescente demanda por plataformas especializadas que atendam a interesses específicos, em vez de oferecer uma abordagem genérica para redes sociais. A plataforma competirá em um mercado emergente, onde a concorrência direta pode ser limitada, oferecendo uma proposta de valor única e diferenciada para os entusiastas de hobbies específicos. Isso permitirá à empresa ganhar uma posição competitiva sólida e capitalizar uma fatia de mercado até então não explorada.

2.4 Principais objetivos

Problema/limitação	Objetivo
A falta de uma plataforma dedicada dificulta a interação entre entusiastas de um hobby específico.	Aumentar a interação entre os utilizadores em 50%, medido pelo número de interações (curtidas, comentários, partilhas) por utilizador por mês.
A dispersão de informações em várias fontes dificulta a partilha de conhecimento e experiências.	Aumentar em 30% o número de postagens de conteúdo gerado pelo utilizador na plataforma, em comparação com o trimestre anterior ao lançamento.
A ausência de eventos e encontros presenciais limita as oportunidades de networking e aprendizado prático.	Organizar pelo menos 4 eventos presenciais por ano em diferentes regiões, com uma média de participação de 50 utilizadores por evento.
A concorrência de plataformas genéricas reduz a visibilidade e relevância dos conteúdos relacionados a hobbies específicos.	Atingir uma taxa de retenção de utilizadores de pelo menos 60% após os primeiros três meses de utilização da plataforma, indicando uma maior fidelização dos utilizadores.

3 Definição do produto

Posicionamento do produto

Para o/a:	Entusiastas que buscam uma comunidade envolvente e recursos especializados para aprimorar sua paixão
Que apresenta:	Que buscam por uma plataforma onde possam conectar-se com outros aficionados, compartilhar experiências, aprender novas técnicas e ficar atualizados sobre as últimas novidades do seu hobby
O produto:	Hobbify (Rede social de um hobby específico)
Que:	Atende às necessidades exclusivas dos entusiastas do hobby. Oferece um espaço virtual acolhedor e vibrante, onde os membros podem se reunir para trocar ideias, participar de discussões temáticas e ter acesso a recursos valiosos relacionados ao seu hobby
Ao contrário de:	Redes sociais convencionais
O nosso produto:	Oferece um foco específico a um hobby, que acaba por oferecer um conteúdo mais relevante para os utilizadores

Para entusiastas que buscam uma comunidade envolvente e recursos especializados para aprimorar sua paixão que frequentemente buscam por uma plataforma onde possam conectar-se com outros aficionados, compartilhar experiências, aprender novas técnicas e ficar atualizados sobre as últimas

novidades do seu hobby. A plataforma de comunidade será projetada especificamente para atender às necessidades exclusivas dos entusiastas do hobby. Oferece um espaço virtual acolhedor e vibrante, onde os membros podem se reunir para trocar ideias, participar de discussões temáticas e ter acesso a recursos valiosos relacionados ao seu hobby. Ao contrário das redes sociais convencionais, a Hobbify oferece um foco específico a um hobby, que acaba por oferecer um conteúdo mais relevante ao utilizador.

Funcionalidades principais

As principais funcionalidades do utilizador da nossa rede social são: criação e edição de perfis personalizados, ver postagens e atividades de outros membros da comunidade, participar em grupos, conhecer outros utilizadores com os mesmos interesses, trocar ideias com outros membros dos grupos, publicar dicas ou experiências acerca de um hobby, troca, venda ou empréstimo de material relacionado com o hobby e criação ou promoção de eventos online ou presenciais.

Âmbito inicial e incrementos subsequentes

Feature	Release 1	Release 2
FE-1: Criação e edição de perfis	Adicionar sistema de login	
FE-2: Ver postagens e atividades de outros membros da comunidade	Adicionar comentários e número de gostos	
FE-3: Conhecer outros utilizadores com os mesmos interesses		
FE-4: Trocar ideias com outros membros dos grupos	Poder trocar mensagens com outros utilizadores	
FE-5: Publicar dicas ou experiências acerca de um hobby	Adicionar opção de bloquear os comentários	
FE-6: Trocar, vender ou emprestar material		
FE-7: Promoção de eventos online ou presenciais		

Perfis dos stakeholders

Stakeholder	Motivação para o projeto/valor esperado
Utilizadores	Expandir a rede de contactos, o que pode levar a oportunidades profissionais ou colaborações futuras. Além disso, aumenta as visualizações e o reconhecimento dos seus trabalhos pela internet

Stakeholder	Motivação para o projeto/valor esperado
Empresas	Podem criar eventos e conhecer utilizadores com gostos e talentos que colidem com as atividades da empresa.

Limites e exclusões

- O conteúdo partilhado pelos utilizadores nesta rede pode não agradar todos os outros
- Alguns utilizadores podem ser desagradáveis com outros
- A atividade das comunidades da hobbify depende da quantidade de utilizadores