|  |  |
| --- | --- |
| **Nome do Projeto Institucional***:* “Disciplina que gera Conhecimento”  ***SENAI VITÓRIA – Arivaldo Fontes:***  ***Vitória, ES*** | **Unidade Curricular: Projeto Integrador II** |
| **Curso: Desenvolvimento de Sistemas** |
| **Instrutor: Mykael dos Santos Deolindo** |

1. **Preencher os nove blocos do Canvas:**

**OBS.: foi usado como base o projeto do aplicativo ConstruAPP feito para o TechNight**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **8 Parcerias-chave:**   * 1. **Hospedagem do site**   Provedor *Cloud* com SLA acima de 99.99% (AWS, Azure, Locaweb...)   * 1. **Backups**   Armazenamento em bloco de um provedor *Cloud* com SLA acima de 99.99% (AWS, Azure...)   * 1. **Servidores da aplicação**   Provedor *Cloud* PaaS e IaaS com SLA acima de 99.99% (AWS, Azure, Locaweb...)   * 1. **Serviço de atendimento ao cliente**      1. ***Help-desk***   Uso de serviços como Zendesk   * + 1. **Assistência remota**   AnyDesk, TeamViewer   * 1. **Instalação da infraestrutura de rede no serviço *on-premise***   Parcerias com empresas de infraestrutura de rede locais | **7 Atividades-chave:**   * Cadastro e acesso facilitado a projetos, memoriais, relatórios e informações de contato de responsáveis e colaboradores; * Disponibilidade das informações, independente de conexão constante à internet; * Capacidade para gestão de diferentes obras simultaneamente; * Gerenciamento de solicitação e autorização de materiais. | **2 Proposta de valor:**  Fazer uso de um aplicativo para gerenciar dados relevantes aos responsáveis de obra e aos clientes, onde o acesso será centralizado e organizado.  A sua função pode ser compreendida como um repositório central, onde tudo estará acessível de modo centralizado, sendo as informações principais concernentes a projetos, memoriais, informações de contato de responsáveis e colaboradores, relatórios, e de andamento da obra em geral. | | **4 Relação com os clientes:**   1. **Pessoal:**   O atendimento inicial ao cliente ocorrerá primariamente de forma pessoa, com o intuito de participar e auxiliar o cliente no processo de integração da solução aos processos internos já existentes.   1. **Automatizada:**   A relação dos clientes com a solução ocorrerá de maneira automatizada, uma vez que o processo de implantação seja concluído com sucesso. | **1 Segmento de clientes:**  Empresas pequeno e médio porte do setor de construção civil com a necessidade de organizar processos internos e de obter maior eficiência e credibilidade nos serviços oferecidos |
| **6 Recursos-chave:**   * Controle de acesso à aplicação por meio de autenticação (quem pode acessar o aplicativo); * Controle de autorização para determinadas ações, como adição e modificação de dados, baseado em cargos; * Gerenciamento etapas da obra; | **3 Canais:**   1. **Distribuição:**   Por meio das lojas de aplicativo móvel Google Play e App Store.   1. **Comunicação:**   Através do site oficial, redes sociais, e-mail, *help-desk* e presencialmente.   1. **Venda:**   Primariamente por meio do site oficial, mas também por contato direto com o cliente, uma vez que esse já tenha experimentado uma demonstração e decidido adquirir a solução. |
| **9 Estrutura de custos:**   1. Software (*Help-desk,* Assistência remota, Serviço de atendimento ao cliente, Licenças Office, Windows, Ferramentas de desenvolvimento e design, Serviço de versionamento) 2. Infraestrutura (Hospedagem, Backups, Servidores da aplicação) – Mais caro 3. Funcionários e terceirizados 4. Marketing – Prioridade inicial | | | **5 Fluxo de rendimento:**   1. **Serviço on-premise:**   Taxa de instalação da aplicação na infraestrutura local do cliente + taxa mensal de licença de uso.   1. **Serviço *Cloud* (fornecido como SaaS, rodando em IaaS, PaaS terceirizado)**   Taxa de entrada com valor inferior ao da instalação *on-premise* + taxa mensal de licença de uso com valor superior ao do serviço *on-premise*. | | |