

Filipe Sousa (76639), Hugo Xavier (108180), Lucas Matos (93245), Tiago Fonseca (107266)

Versão deste relatório: **18-04-2023**, v4.0

RELATÓRIO – *INCEPTION*

Visão e âmbito do produto

Conteúdos

Visão e âmbito do produto	1
1 Introdução	3
1.1 Sumário executivo.....	3
1.2 Controlo de versões.....	4
1.3 Referências e recursos suplementares	4
2 Contexto do negócio e oportunidades	5
2.1 Promotor e áreas de atuação	5
2.2 Impulso para a mudança (oportunidade)	5
2.3 Transformação digital e (novas) formas de geração de valor	6
2.4 Principais objetivos.....	6
3 Definição do produto	7
3.1 Posicionamento do produto	7
3.2 Funcionalidades principais	7
3.3 Âmbito inicial e incrementos subsequentes.....	7
3.4 Perfis dos <i>stakeholders</i>	8
3.5 Limites e exclusões	8

1 Introdução

A “ECO by FinancialTip” é uma plataforma WEB que pretende melhorar a qualidade financeira dos seus clientes, concentrando-se em mediar a negociação de créditos, oferecer serviços de aconselhamento financeiro e disponibilizar serviços complementares ao sistema bancário.

Um dos principais objetivos desta plataforma é tornar estes serviços acessíveis a todos os clientes, independentemente do seu perfil financeiro, e para atingir este objetivo, a plataforma é livre de subscrição e de qualquer tipo de taxas.

1.1 Sumário executivo

No nosso caso de estudo, o desenvolvimento do novo sistema de informação foi pedido pela “FinancialTip”, que procura aumentar o seu poder negocial, a sua carteira de clientes, e a confiança dos mesmos para com o setor financeiro, dando assim resposta ao aumento dos juros e taxas presentes na banca.

A “FinancialTip” que atua na área económica, financeira e jurídica visa agora, com o novo sistema, disponibilizar de forma gratuita todas as ferramentas necessárias para que os seus clientes aumentem o seu conforto financeiro e poder de compra.

Para isso, a organização identificou a necessidade de desenvolver um novo sistema de informação, com capacidades adequadas ao novo posicionamento do negócio, incluindo: disponibilizar serviços financeiros complementares ao setor bancário, negociar os melhores termos e condições de créditos para os clientes e fornecer dicas financeiras, juntando numa só plataforma todas as ferramentas necessárias para aumentar o conforto financeiro dos clientes.

Para o desenvolvimento deste relatório, o grupo de projeto analisou várias entrevistas e estatísticas sobre a situação financeira dos portugueses e da banca nacional.

1.2 Controlo de versões

Quando?	Responsável	Alterações significativas
04-04-2023	Tiago Fonseca	Definição do Promotor, Área de Atuação, Impulso para a Mudança, Ideia/Conceito, Principais Objetivos e Posicionamento do Produto.
07-04-2023	Filipe Sousa	Definição dos Stakeholders, Limites e Exclusões.
07-04-2023	Lucas Matos	Definição das Funcionalidades Principais, Âmbito Inicial e Incrementos Subsequentes.
07-04-2023	Hugo Rodrigues	Introdução, Sumário Executivo.
07-04-2023	Tiago Fonseca	Declaração das Referências e Recursos Suplementares.
08-04-2023	Tiago Fonseca	Simplificação da Introdução e Sumário Executivo.
08-04-2023	Tiago Fonseca	Definição de novos Incrementos Subsequentes.

1.3 Referências e recursos suplementares

Para desenvolver esta visão foram recolhidas principalmente informações de todo o globo sobre o cenário político e económico, estabelecendo-se de seguida uma correlação com os mercados financeiros.

Uma vez que estamos perante uma visão nacional, foram recolhidas informações sobre as taxas de juro que atualmente estão a ser aplicadas aos portugueses, assim como estatísticas sobre o poder de compra nos últimos 5 anos, informações e estatísticas sobre a literacia financeira em Portugal, e informações sobre o estado da banca em Portugal.

Foram usados testemunhos de indivíduos e empresas, que serviram para determinar as preocupações e opiniões dos portugueses a nível financeiro, e que ultimamente forneceram ideias para as motivações deste projeto.

2 Contexto do negócio e oportunidades

2.1 Promotor e áreas de atuação

O investimento é feito pela “FinancialTip”, uma entidade de aconselhamento financeiro que atualmente atua nas áreas jurídica, financeira e económica.

Os seus clientes são, de uma forma generalizada, famílias e indivíduos com créditos e/ou com uma situação financeira frágil.

Esta entidade opera apenas na zona norte do território nacional, mas espera expandir as suas operações a todo o território nacional.

2.2 Impulso para a mudança (oportunidade)

Recentemente a empresa decidiu reafirmar a sua presença em Portugal através da defesa de novas ideias que simultaneamente são benéficas para os seus clientes e permitem à empresa estar presente numa maior área territorial.

Para isto, a empresa pretende expandir a sua carteira de clientes, aumentando ainda o número de fidelizações, o que reflete um aumento no poder negocial perante entidades bancárias.

Atualmente o público-alvo tem demonstrado uma tendência em ter menos dinheiro depositado nos bancos, e mais guardado a título pessoal, o que diminui o seu poder de compra e demonstra a falta de confiança para com o setor financeiro.

Assim, o promotor procura reduzir a dependência financeira para com os bancos e aumentar a confiança no setor, promovendo ao mesmo tempo a responsabilidade financeira, que ultimamente aumenta o conforto financeiro das famílias.

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

A disponibilização de uma plataforma gratuita, com um conjunto de funcionalidades complementares aos bancos e um acompanhamento financeiro pessoal, é a transformação crucial para que esta empresa passe a estar na linha da frente da inovação nos serviços financeiros.

O conjunto de funcionalidades complementares aos bancos permitirá ao cliente manter-se a par das suas finanças, sem que este tenha de se preocupar com assuntos legais, deixando assim os assuntos morosos a cargo do serviço. O cliente pode ainda, a qualquer altura, consultar um perito financeiro, que prestará assistência em qualquer questão económica/financeira, obtendo assim uma reposta completamente personalizada ao seu perfil.

Através da inovação, a empresa espera expandir a sua carteira de clientes, aumentando assim o seu poder negocial perante o setor bancário, o que trará oportunidades únicas à empresa, o que ultimamente trará ainda mais diversidade à empresa, permitindo aumentar a diversidade de serviços.

A “FinancialTip” procura obter diretamente retornos financeiros através de anúncios na sua plataforma e comissões aplicadas pela mediação de créditos entre os seus clientes e os parceiros anunciados.

Assim, através de um uso doméstico da plataforma, toda a situação financeira dos clientes é simplificada, sendo prestado um serviço de acompanhamento inovador e um conjunto de funcionalidades melhoradas, que trazem um maior conforto ao cliente.

2.4 Principais objetivos

Problema/limitação	Objetivo
A manutenção do serviço exige recursos económicos, que não serão gerados pelas subscrições gratuitas.	Fornecer uma plataforma gratuita com um conjunto de funcionalidades complementares às dos bancos.
A concorrência no setor bancário revela ser um fator de risco para a prospeção do serviço, e por isso, é necessário um grande compromisso económico.	Inovar na disponibilidade de serviços financeiros.
Questões jurídicas que limitam o poder de mediação.	Agir como mediador na negociação de créditos entre entidades bancárias e os clientes.
A desconfiança no setor financeiro gera dúvidas perante novos serviços neste setor.	Aumentar a carteira de clientes
O poder negocial depende diretamente da carteira de clientes da empresa e da concorrência de outros serviços no setor financeiro.	Aumentar o poder negocial do promotor.

3 Definição do produto

3.1 Posicionamento do produto

Para o/a:	Famílias e Indivíduos independentes.
Que apresenta:	Dependência e desconfiança para com o setor financeiro. Necessidade de crédito ou de ajuda financeira/económica.
O produto:	ECO by FinancialTip
Que:	Fornecer funcionalidades complementares aos oferecidos pelos bancos, de forma gratuita. Reduzir a dependência financeira. Promover a responsabilidade financeira. Aumentar o poder de compra.
Ao contrário de:	Serviços oferecidos pelos bancos. Entidades que gerem as finanças e exigências legais dos clientes visados.
O nosso produto:	Fornecer dicas financeiras. Aumentar o poder de compra do cliente. Disponibilizar serviços complementares. Sem cobrança de taxas ou qualquer tipo de subscrição. Negociar os melhores termos e condições de créditos para os clientes. Juntar numa só plataforma todas as ferramentas financeiras críticas aos clientes

3.2 Funcionalidades principais

- Serviço de aconselhamento financeiro gratuitos;
- Mediação na obtenção de créditos bancários, de forma a obter as melhores condições de crédito para o cliente;
- Funcionalidades complementares aos dos bancos (conjunto de operações disponibilizadas ao cliente), sem taxas e subscrições;
- Reunião de análise semestral com um perito.

3.3 Âmbito inicial e incrementos subsequentes

Feature	Release 1	Release 2
FE-1 : Funcionalidades Complementares	Operações de débito (Adicionar, Remover)	Operações de análise de débito (Extrato, Gráficos)
FE-2 : Mediação de crédito	Ajuda na obtenção de crédito	
FE-3 : Serviço de Aconselhamento	Não Implementado	Sistema de mensagens com peritos financeiros
FE-4: Reunião Semestral	Não Implementado	Marcação online da reunião

3.4 Perfis dos *stakeholders*

Stakeholder	Motivação para o projeto/valor esperado
Promotor	Expandir a área geográfica onde opera com aumento do número de clientes.
Bancos com parceria	Negociação de crédito exclusiva, maior alcance de clientes, aumento da exposição.
Entidades Jurídicas	Assegurar a regulamentação de acordo com as leis em vigor.
Clientes	Melhorar a gestão económica. Aumentar o poder de compra. Facilidade no acesso a crédito.

3.5 Limites e exclusões

- Não é um banco, e por isso não oferece armazenamento físico;
- Não é capaz de fornecer créditos, uma vez que apenas serve como mediador;
- O serviço tem limitações legais, não podendo servir como substituto de um banco;
- Apenas poderá ser utilizado em Portugal Continental.