

# Drink On Time – Adegas Online

Guilherme de Oliveira Souza, Gabriel Luiz Ribeiro do Carmo.

<sup>1</sup> Escola Técnica Estadual de Mauá (ETEC) Rua Ribeirão Preto ,75 - Jardim Pedroso  
CEP 09370-530 - Mauá/SP

Telefone: (11) 4513-4672 Telefone: (11) 4513-4693

E-mail: [e128acad@cps.sp.gov.br](mailto:e128acad@cps.sp.gov.br) Site: [www.etecdemaui.com.br](http://www.etecdemaui.com.br)

{[guilherme.souza588@etec.sp.gov.br](mailto:guilherme.souza588@etec.sp.gov.br), [gabriel.carmo17@etec.sp.gov.br](mailto:gabriel.carmo17@etec.sp.gov.br)}

**Abstract.** *Drink on time came at a more bad time with a good proposal, which is to make life easier for people who enjoy drinks, bringing them an application that performs this sale online without the person having to leave the comfort of their home.*

*In the Drink on time app, the user will enter his profile, choose his drink and make the payment, all online and with total security, and a motorcycle courier will take the drink to his house.*

**Resumo.** *Drink on time surgiu em um momento ruim mais com uma proposta boa, que é facilitar a vida de pessoas que apreciam bebidas, trazendo a elas um aplicativo que realize essa venda de forma online sem que a pessoa precise sair do conforto de sua casa.*

*No aplicativo Drink on time o usuário entrara com seu perfil escolherá sua bebida e realizara o pagamento tudo de forma online e com total segurança e um motoboy levará a bebida até sua casa.*

**Palavras-chaves:** *Venda de Bebidas, tecnologia, praticidade.*

## 1. INTRODUÇÃO

O aplicativo DRINK ON TIME é um aplicativo de venda de bebidas, onde você encontra muitas variedades desde vinhos cervejas refrigerantes etc.

A ideia de criar este aplicativo é para facilitar a vida de quem gosta de tomar cerveja, vinho, whisky e outros tipos de bebidas.

Com o aplicativo Drink on time a pessoa poderá fazer seu pedido no conforto de sua casa de uma forma bem simples realizar o pagamento com total segurança e um motoboy levará o pedido até sua casa.

## 2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo será abordado o conteúdo referente assuntos relacionados ao nosso projeto como: Venda online, tecnologia, aplicativos de venda.

## **2.1 Vendas online**

Pesquisa mostra que categorias de bens de consumo chegaram a ter crescimento de mais de 100% no comércio online, como saúde (111%). Beleza e perfumaria e supermercados acumulam altas de 83% e 80%, respectivamente.

O levantamento, feito pela Abcomm e pelo Movimento Compre&Confie, compara vendas realizadas em fevereiro e março de 2020 com as do mesmo bimestre de 2019.

As vendas de itens que normalmente apresentam bons resultados, por outro lado, foram as que tiveram maior queda no período analisado: câmeras, filmadoras e drones (-62%), games (-37%), eletrônicos (-29%) e automotivo (-20%).

“Houve mudança significativa no comportamento do consumidor com a chegada da Covid-19. Setores de menor porte no e-commerce ganharam protagonismo. A tendência é que o cenário continue dessa forma, com consumidores cada vez mais engajados nas compras à distância”, diz André Dias, diretor executivo do Compre&Confie.

## **2.2 Tecnologia**

O setor de tecnologia foi um dos grandes destaques de contratações ao longo de 2020, reflexo não apenas pela busca de companhias por inovação e ganho de eficiência, mas também por causa da necessidade de isolamento social e tornar suas operações digitais rapidamente. Segundo a GeekHunter, empresa de recrutamento especializada na contratação de profissionais de tecnologia, em 2020 o número de vagas abertas na área de tecnologia cresceu 310%.

Já as vagas preenchidas dobraram entre 2019 e 2020, o que vai na contramão dos dados sobre o desemprego no Brasil, que passa dos 14 milhões de pessoas. A startup também notou o aumento de 14,9% no volume de empresas ativas em sua plataforma, procurando por profissionais da área de desenvolvimento de software e Data Science em especial.

"Diante aos grandes desafios impostos pela pandemia, houve crescimento repentino na transformação digital, e isso impulsionou ainda mais a demanda por esses profissionais. Apesar de muitas pessoas terem sido dispensadas nos inúmeros setores, a demanda de empregos para desenvolvimento de software é muito forte", afirma Tomás Ferrari, presidente e fundador da GeekHunter.

## **2.3 Aplicativos de venda**

É inegável o fato de que o uso de plataformas digitais está cada vez mais presente no dia a dia da população, o que faz com que o crescimento do mercado de aplicativos não pare. A prova disso são os números: a expectativa é de que até 2021 o setor seja responsável por movimentar US\$ 6,3 trilhões no mundo.

Os dados são da Think Tank Pew Research Center, que estuda as principais questões de tendências e atitudes que moldam o mundo. O estudo mostrou, ainda, que o Brasil é o segundo país onde o mercado de apps mais cresce. Atualmente, a Indonésia ocupa o primeiro lugar.

Apenas essas duas informações já possuem força para apresentar a vantagem de se investir em app e adotar um para o seu negócio. Mas, caso você ainda não esteja convencido disso, as estatísticas sobre o uso de aplicativos no Brasil podem reforçar os benefícios de ter um app.

### **3. TRABALHOS RELACIONADOS**

Um dos aplicativos que coincidem muito com o nosso projeto é o aplicativo Zé delivery que foi criado em agosto de 2016 pela Ambev, inicialmente, funcionava apenas através de um site, entregando além de bebidas alcóolicas, refrigerantes, energéticos, carnes, e até carvão.

Segundo o head de produto da empresa, Lucas Montez, a ideia da criação do startup surgiu de um problema muito comum: a dificuldade de comprar bebidas em determinados momentos ou locais.

Na época do seu lançamento, a Exame anunciou que o objetivo da empresa era levar a bebida em até uma hora e que o portfólio do app contaria tanto com as bebidas da Ambev, como também com cervejas especiais e importadas.

O ponto de partida do projeto foi em três localidades do estado de São Paulo. A capital, o ABC paulista (Santo André, São Bernardo e São Caetano) e a cidade de Ribeirão Preto.

O Zé Delivery funciona em um tripé: a startup, os distribuidores e os entregadores.

Os estabelecimentos podem se cadastrar para vender os produtos da Ambev dentro do site e do aplicativo da empresa.

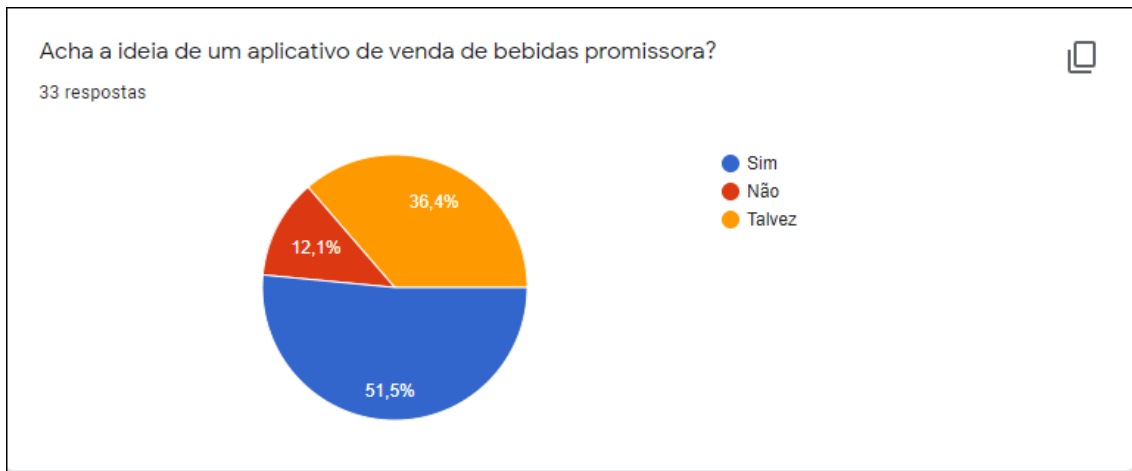
Quando uma venda é realizada, o entregador vai até o local para fazer a coleta e segue para a entrega da bebida.

### **4. METODOLOGIA**

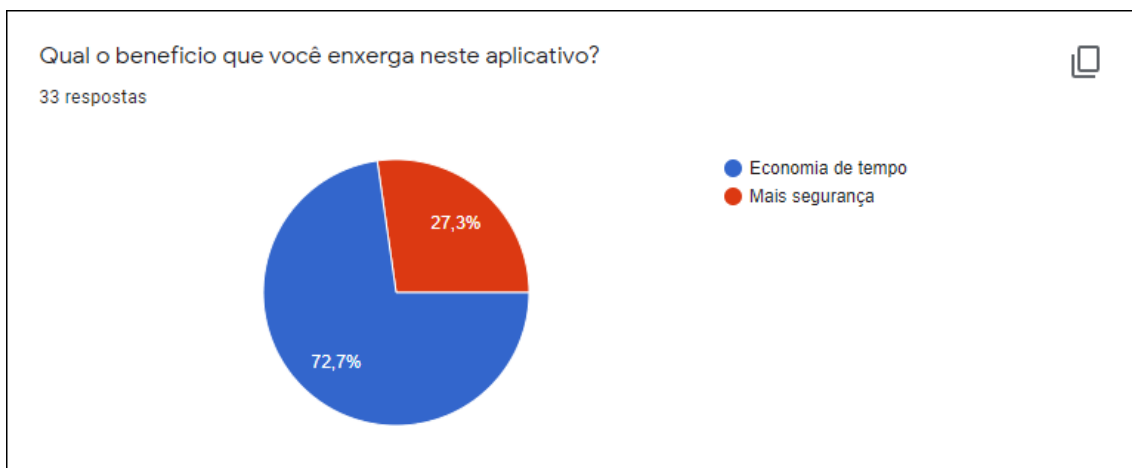
O início do estudo foi executado com a formação técnica sobre o tema, iniciando-se por uma pesquisa biográfica e análise preliminar sobre o tema da pesquisa. Foram expostas algumas metodologias de análise e melhoria de processos disponíveis e buscou-se então critérios de utilização de ferramentas da qualidade na metodologia para o desenvolvimento do projeto, que no caso foi utilizado a plataforma kodular. A metodologia consiste nas etapas a seguir:

#### **4. Questionário**

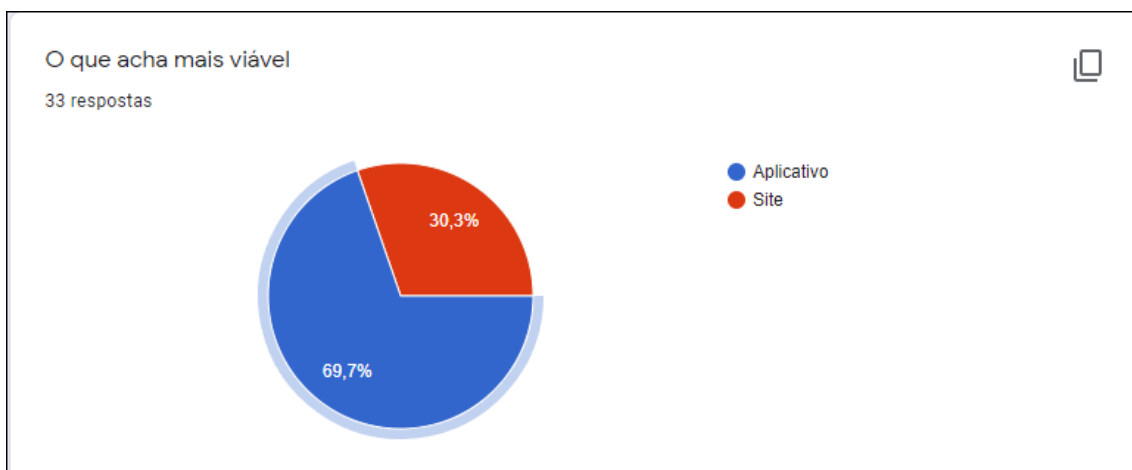
Neste questionário fizemos 4 perguntas simples e diretas para poder saber a opinião dos usuários em relação ao projeto



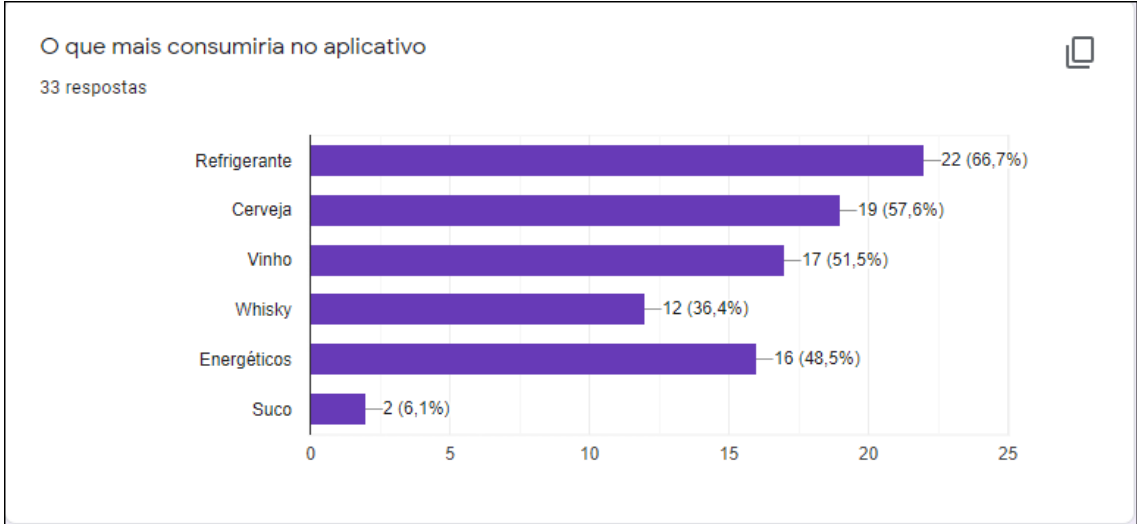
- 51% das pessoas acharam a ideia de uma adega online promissora



- 72% das pessoas afirmam que o maior benefício seria a economia de tempo



- 69% das pessoas acharam mais viável o desenvolvimento de aplicativo



- 66% dos entrevistados marcaram que a bebida mais comprada seria refrigerante

## 4.1 Mapa De Empatia

Como proposta de instrumento para complementar as análises no âmbito da aplicação dos estudos de usuários da informação. A principal justificativa deste estudo é a possibilidade de incorporação de um novo instrumento, bem como suprir a ausência de estudos empíricos que utilizam o Mapa de Empatia no âmbito dos estudos de usuários. A aplicação foi realizada na Biblioteca Pública de Santa Catarina com os bibliotecários responsáveis de cada setor. A aplicação elucida o entendimento do Mapa de Empatia como um novo instrumento de coleta de dados dos usuários de forma empática.

Referencias Mapa de empatia como proposta de instrumento em estudos de usuários

Aplicação realizada na biblioteca pública de Santa Catarina

Autores: Tatiane Valdrich, Ana Clara Cândido

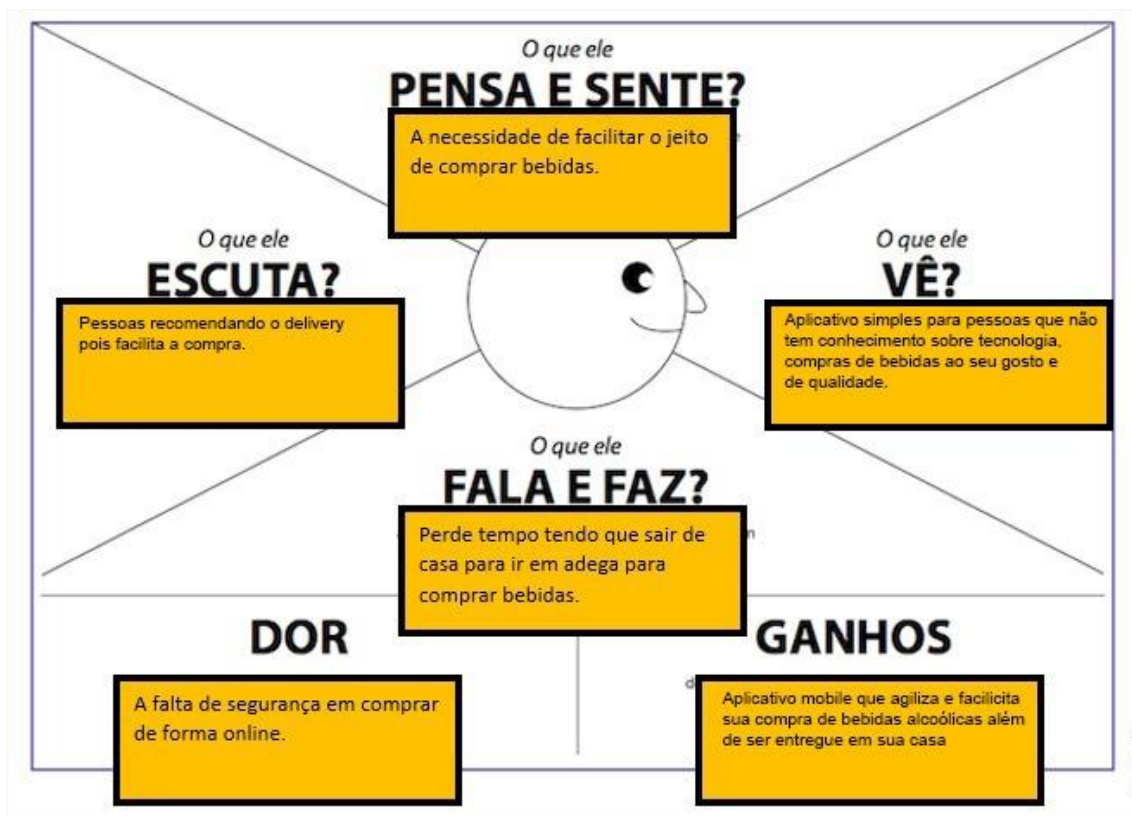


Figura 2: Mapa de empatia

## 4.2 Canvas - Proposta De Valor

Canvas da Proposta de Valor é uma ferramenta desenvolvida com o intuito de explorar ainda mais profundamente os clientes através dos quadrantes do seguimento de cliente e proposta de valor do Business Model Canvas. “ <https://materiais.ejep.com.br/> Um aplicativo de venda de bebidas de forma online que visa tanto facilitar a venda do produto para adegas gerar emprego para motoboys e facilitar a vida de quem compra bebidas, e será custeado por contrato com adegas pelos financiamentos coletivos e anúncios.



Figura 4: Canvas - Proposta De Valor

### 4.3 Análise Swot

Análise SWOT é uma técnica de planejamento estratégico utilizada para auxiliar pessoas ou organizações a identificar forças, fraquezas, oportunidades, e ameaças relacionadas à competição em negócios ou planejamento de projetos. A referência foi tirada da aula do professor Douglas que ele passou algumas maneiras de realizar o Análise SWOT.

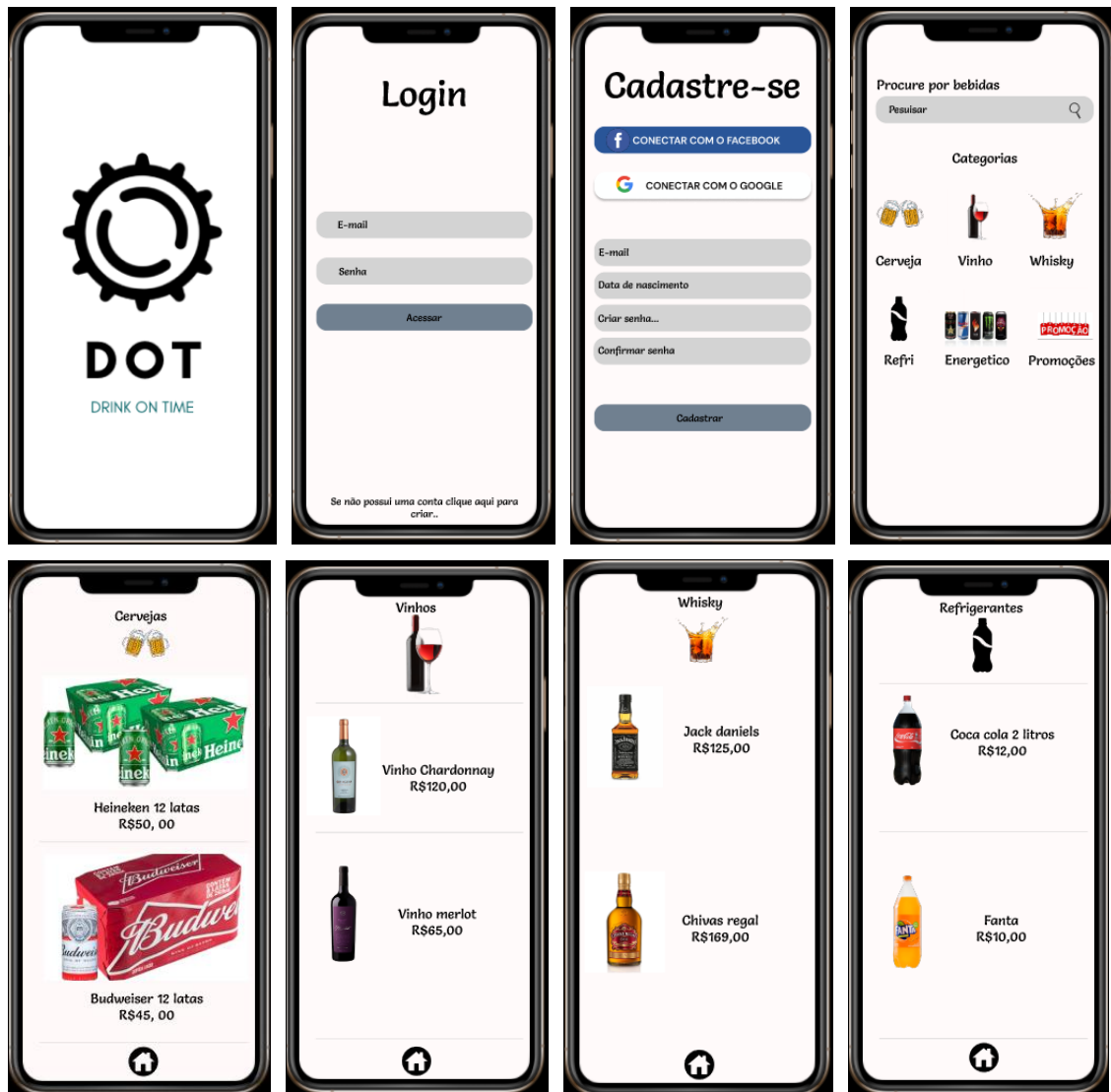
Para nós temos feito o Análise SWOT foi feita uma pesquisa e foi assistindo alguns vídeos, e com base nessa pesquisa nos discutimos sobre e resolvemos que esses seriam os riscos e as oportunidade que nos iremos ter nessa situação atual.

Forças	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venda de bebidas</li> <li>• Delivery</li> <li>• Divulgação por redes sociais</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poucos aplicativos do mesmo nicho</li> <li>• Crescimento do mercado de aplicativos</li> <li>• Crescimento do delivery</li> </ul>
Fraquezas	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de recursos financeiros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicativos semelhantes</li> <li>• Queda do delivery</li> <li>• Queda do mercado de aplicativos</li> </ul>

#### 4.4 Protótipo de Baixa-fidelidade

Um protótipo de baixa fidelidade é bastante utilizado em fases iniciais e exploratórias de um projeto para validar um conceito e decidir se uma ideia tem ou não valor funcional. Devem ser rápidos, rudimentares e baratos. Características de um protótipo de baixa fidelidade: Baixo nível de detalhamento.

- O protótipo abaixo foi desenvolvido na plataforma do figma





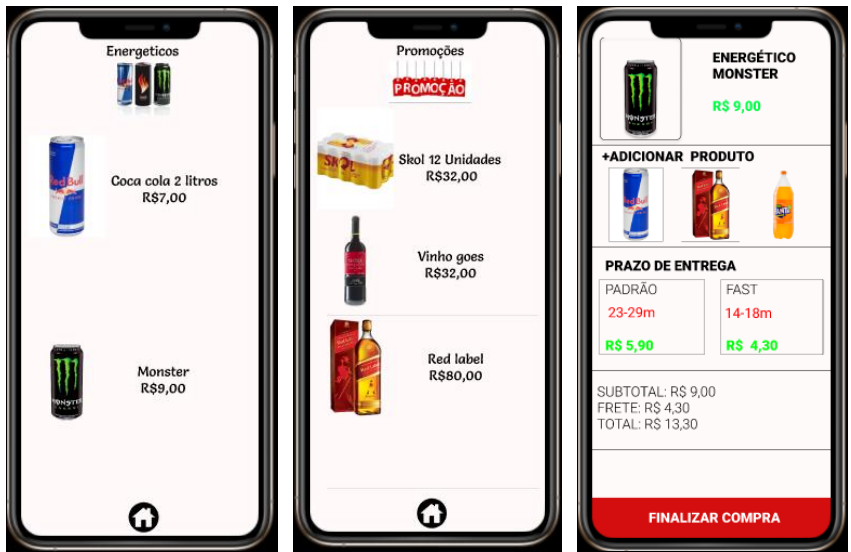
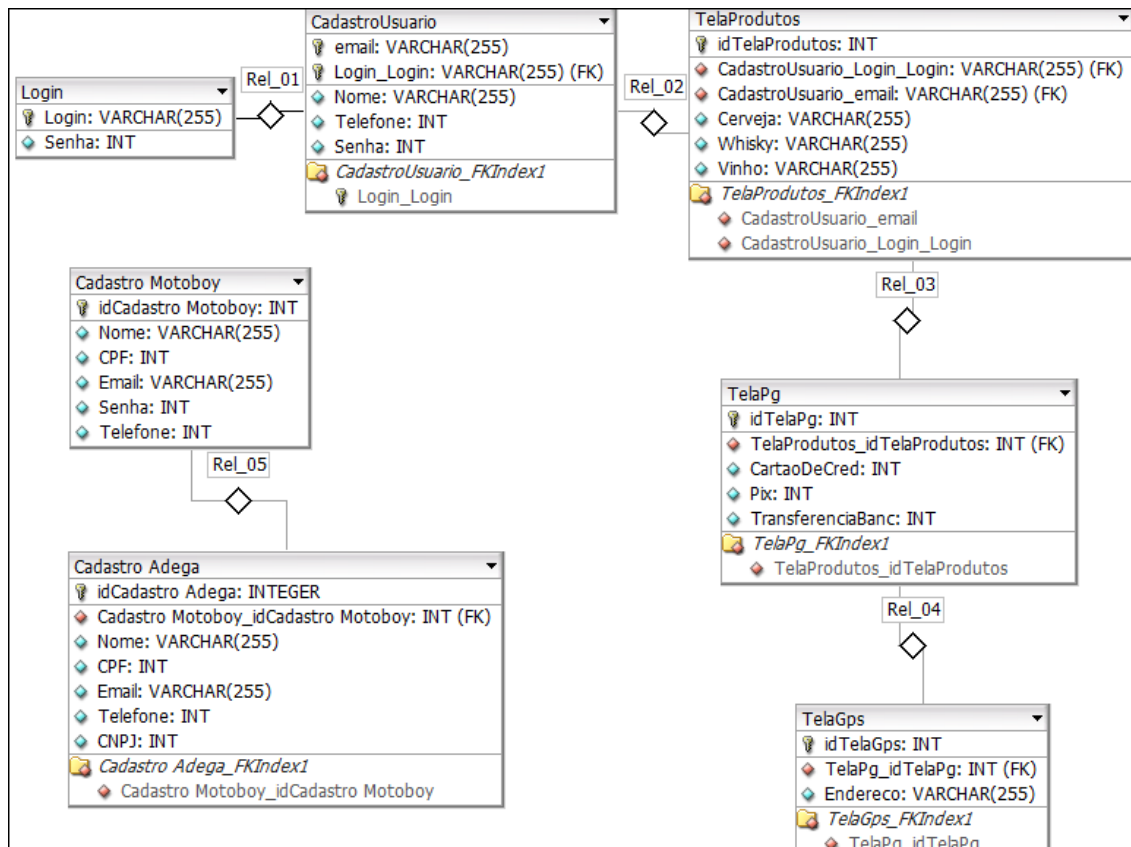
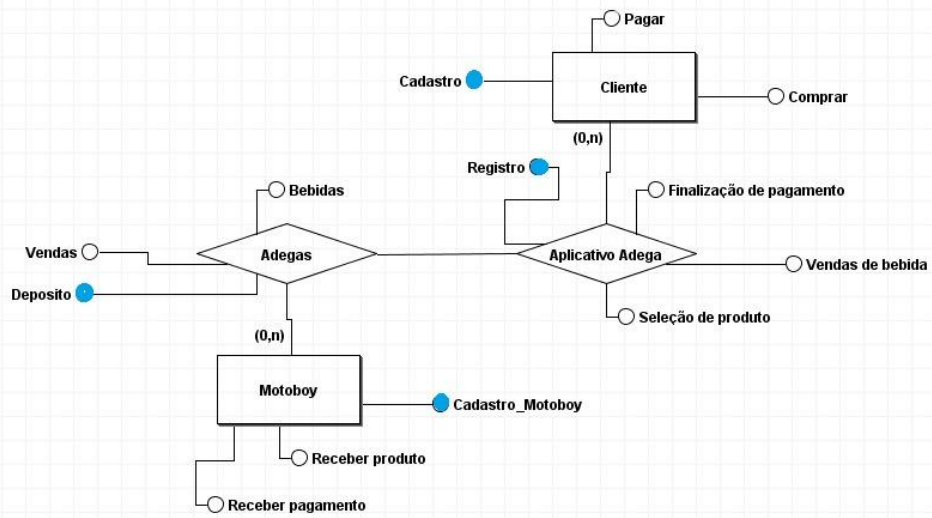


Figura 8: Protótipo de Baixa-fidelidade

## 4.5 DER-Diagrama entidade e relacionamento



## 4.6 MER-Modelo de entidade de relacionamento



## 4.7 Dicionário de dados

Entidade: Cliente				
Atributo	Classe	Domínio	Tamanho	Descrição
Nome	Simple	Texto	255	
CPF	Simple	Texto	255	
Telefone	Multivalorado	Texto	50	
Data de nascimento	Simple	Data	50	dd/mm/aaaa

Entidade: Bebida				
Atributo	Classe	Domínio	Tamanho	Descrição
Nome	Simple	Texto	255	
Ano	Simple	Data	11	dd/mm/aaaa
Marca	Simple	Texto	255	

Entidade: Login				
Atributo	Classe	Domínio	Tamanho	Descrição
Email	Simple	Texto	255	
Senha	Simple	Texto	255	

## **4.8 RESULTADOS**

Com o desenvolvimento do prototipo destacamos características que precisam de mais atenção no desenvolvimento do projeto.

## **4.9 DISCUSSÃO**

Hoje em dia com o grande avanço da tecnologia, é necessário que todos nós devemos avançar de forma positiva junto a ela assim se adequando aos dias atuais até porque com o avanço da tecnologia de certa forma os costumes acabam mudando vemos que hoje em dia a forma de compra online vem crescendo muito e com isso decidimos crescer junto criando nosso próprio aplicativo de venda, a drink on time onde qualquer pessoa que goste de beber qualquer tipo de bebida possa comprar de forma online sem que a pessoa precise sair do conforto de sua casa assim mantendo sua segurança permanecendo dentro de casa.

## **5 CONCLUSÃO**

Concluimos com o desenvolvimento deste projeto que o aplicativo seria uma grande disponibilidade para o público que gosta de consumir bebidas e facilitaria todo o processo de compra bebidas.

### **Agradecimentos**

A todos os professores da Etec de Mauá que todos foram fundamentais para podermos iniciar e assim terminar nosso projeto de TCC.

### **Referências**

Aplicativos com propostas semelhantes ao projeto utilizados como referência:

- Zé delivery - <https://www.ze.delivery>
- Ifood - <https://www.ifood.com>
- Uber eats - <https://www.ubereats>
- Shopper - <https://www.shopper.com>
- Rappi - <https://www.rappi.com>