

MARKETPLACE DE CURSOS ONLINE

Plataforma Educacional para Moçambique

Documento de Especificação do Sistema

Versão 1.0

1. Visão Geral do Sistema

A plataforma será um marketplace de cursos online adaptado ao contexto moçambicano, permitindo que alunos encontrem, comprem e assistam cursos; instrutores vendam conhecimento; instituições publiquem formações; e administradores controlem a operação.

O sistema deve combinar três modelos:

- **Udemy:** marketplace aberto para instrutores e alunos.
- **Domestika:** cursos bem apresentados, com boa experiência visual e estrutura organizada.
- **Hotmart:** foco em venda, pagamentos, comissões, afiliados e produtos digitais.

Para Moçambique, o sistema deve considerar desde cedo pagamentos locais como M-Pesa, e-Mola, mKesh, transferência bancária e pagamentos manuais, porque estes serão centrais para a adopção.

2. Problema que o Sistema Resolve

O sistema resolve vários problemas ao mesmo tempo:

- Falta de uma plataforma local forte para venda de cursos online.
- Dificuldade de instrutores moçambicanos monetizarem conhecimento.
- Instituições sem ferramenta própria para distribuir cursos digitais.
- Alunos com pouco acesso a formações organizadas, pagáveis por meios locais.
- Falta de emissão e validação digital de certificados.
- Processos manuais de inscrição, pagamento, controlo de progresso e certificação.

A plataforma transforma formação, pagamento, acompanhamento e certificação num único ecossistema digital.

3. Público-Alvo

Os principais públicos são:

- **Alunos individuais:** jovens, profissionais, empreendedores, estudantes universitários e pessoas que querem aprender competências práticas.
- **Instrutores independentes:** professores, especialistas, consultores, criadores de conteúdo e profissionais técnicos.
- **Instituições:** escolas, centros de formação, universidades, ONGs, empresas de capacitação e academias.
- **Empresas:** organizações que queiram formar equipas internamente.

- **Administradores da plataforma:** equipa responsável por operação, aprovação, suporte, pagamentos e controlo de qualidade.

4. Tipos de Utilizadores

O sistema deve prever pelo menos estes perfis:

- **Visitante:** navega em cursos públicos, vê categorias, instrutores e instituições.
- **Aluno:** compra cursos, assiste aulas, acompanha progresso, faz avaliações e recebe certificados.
- **Instrutor:** cria cursos, gere aulas, acompanha alunos, vê vendas e solicita levantamentos.
- **Instituição:** gere professores, cursos, alunos, certificados e vendas institucionais.
- **Administrador:** controla toda a plataforma.
- **Suporte:** responde tickets, ajuda utilizadores e acompanha problemas.
- **Moderador:** aprova cursos, avaliações, comentários e conteúdos denunciados.
- **Afiliado:** promove cursos e recebe comissões, numa fase mais avançada.

5. Principais Fluxos do Sistema

Fluxo do Aluno

1. Acede à plataforma
2. Pesquisa ou filtra cursos
3. Vê detalhes do curso
4. Adiciona ao carrinho ou compra directamente
5. Escolhe método de pagamento
6. Após confirmação, recebe acesso
7. Assiste aulas
8. Marca progresso
9. Faz testes, se existirem
10. Conclui curso
11. Recebe certificado
12. Avalia o curso

Fluxo do Instrutor

1. Regista-se como instrutor
2. Aguarda aprovação
3. Cria perfil público
4. Cria curso
5. Adiciona módulos, aulas, vídeos e materiais
6. Submete curso para aprovação

7. Curso é publicado
8. Alunos compram
9. Instrutor acompanha vendas, alunos e avaliações
10. Solicita levantamento dos ganhos

Fluxo da Instituição

1. Regista-se como instituição
2. Aguarda aprovação
3. Cria perfil institucional
4. Adiciona professores
5. Publica cursos
6. Gere alunos e certificados
7. Acompanha vendas e relatórios

Fluxo Administrativo

1. Aprova instrutores e instituições
2. Aprova cursos
3. Gere utilizadores, pagamentos e conteúdos
4. Confirma pagamentos manuais
5. Controla comissões e levantamentos
6. Emite relatórios
7. Gere suporte, denúncias e configurações

6. Módulos Principais

Os módulos principais do sistema são:

- Autenticação e permissões
- Gestão de utilizadores
- Gestão de cursos
- Gestão de conteúdos dos cursos
- Área de aprendizagem do aluno
- Matrículas e controlo de acesso
- Pagamentos e checkout
- Certificados
- Avaliações e comentários
- Área do instrutor
- Área da instituição
- Administração
- Relatórios
- Suporte

- Comunicação
- Marketing e páginas públicas
- Carteiras, comissões e levantamentos
- Promoções, cupões e afiliados
- Módulos avançados: app mobile, IA, assinaturas e gamificação

7. Módulos Essenciais para o MVP

O MVP deve ser enxuto, mas completo o suficiente para vender cursos reais. Essencial para a primeira versão:

- Registo, login, logout e recuperação de senha
- Perfis de aluno, instrutor, instituição e administrador
- Aprovação de instrutores e instituições
- Categorias e subcategorias
- Criação e edição de cursos
- Módulos e aulas do curso
- Upload ou incorporação de vídeo
- Materiais de apoio em PDF ou ficheiro
- Aprovação e publicação de cursos
- Página pública de cursos
- Pesquisa e filtros básicos
- Compra de curso
- Pagamento manual, transferência bancária e comprovativo
- Confirmação administrativa de pagamento
- Matrícula automática após aprovação do pagamento
- Área "Meus Cursos"
- Player de aulas
- Progresso do curso
- Certificado simples em PDF com código único
- Página pública para validar certificado
- Avaliação por estrelas e comentário
- Dashboard básico do administrador
- Dashboard básico do instrutor
- Dashboard básico da instituição
- Relatórios simples de vendas, alunos e cursos
- Notificações internas ou por email
- Configurações gerais da plataforma

Este MVP já permite operar, vender, entregar cursos e emitir certificados.

8. Módulos para Fases Futuras

Devem ficar para depois:

- Carrinho avançado com múltiplos cursos
- Cupões complexos e campanhas promocionais
- Afiliados e links de afiliados
- Carteira avançada com saldo pendente/disponível
- Levantamentos totalmente automatizados
- Reembolsos avançados
- Quizzes complexos
- Trabalhos com correcção manual
- Fórum/comunidade
- Mensagens internas completas
- Notificações por WhatsApp e SMS
- Blog e CMS avançado
- SEO avançado
- Newsletter
- Assinaturas mensais
- Planos premium
- App Android/iOS
- API pública para mobile
- PWA
- Aulas ao vivo
- Integração com Zoom ou Google Meet
- Integração automática com M-Pesa/e-Mola
- IA para recomendar cursos
- Gamificação, pontos, badges e ranking

A regra deve ser: primeiro vender e entregar cursos bem; depois otimizar, automatizar e escalar.

9. Regras de Negócio Importantes

Algumas regras críticas:

- Um aluno só pode assistir curso pago depois do pagamento ser confirmado.
- Pagamentos manuais devem ficar em estado 'pendente' até aprovação administrativa.
- Cursos criados por instrutores ou instituições devem passar por aprovação antes de publicação.
- Um curso pode ser gratuito ou pago.
- Um curso publicado não deve perder acesso dos alunos que já compraram, mesmo que o preço mude.
- Certificado só deve ser emitido após conclusão mínima definida (ex: 100% das aulas).
- Cada certificado deve ter código único de validação.
- Instrutores e instituições devem ter comissões calculadas com base numa regra configurável.
- A plataforma deve poder reter uma percentagem de cada venda.
- Ganhos podem ficar pendentes até o pagamento ser confirmado.
- Um curso removido da loja pode continuar disponível para alunos já matriculados.
- Administradores devem conseguir bloquear alunos, instrutores, instituições, cursos e pagamentos suspeitos.
- Avaliações só devem ser feitas por alunos matriculados.
- Instituições devem gerir apenas os seus próprios cursos, professores e alunos.
- Instrutores independentes não devem aceder dados de outros instrutores.
- Logs de actividade devem guardar acções sensíveis.

10. Possíveis Riscos Técnicos

Os principais riscos são:

- **Pagamentos locais:** integrações automáticas com M-Pesa, e-Mola e mKesh podem ter limitações.
- **Vídeo:** armazenar e transmitir vídeos directamente pode ficar caro e pesado.
- **Pirataria:** alunos podem tentar partilhar acessos, gravar aulas ou distribuir materiais.
- **Escalabilidade:** cursos com muitos vídeos e alunos simultâneos exigem boa arquitectura.
- **Certificados falsos:** por isso o QR Code e validação pública são importantes.
- **Comissões:** erros em cálculo financeiro podem gerar conflitos com instrutores.
- **Pagamentos manuais:** exigem controlo rigoroso para evitar fraude com comprovativos falsos.
- **Permissões:** muitos tipos de utilizador aumentam o risco de acessos indevidos.
- **Qualidade dos cursos:** sem moderação, a plataforma pode encher-se de conteúdos fracos.
- **Suporte operacional:** pagamentos, acessos e certificados vão gerar pedidos de ajuda.
- **Internet limitada:** a experiência deve funcionar bem em conexões lentas e dispositivos móveis.

Conclusão

Este documento apresenta a visão completa do marketplace de cursos online para Moçambique. A implementação deve ser faseada, começando com o MVP que já permite operação comercial real, e evoluindo gradualmente com base no feedback dos utilizadores e nas necessidades do mercado.