Acadêmicos: César Augusto R. Pacheco, Eduardo Daniel Matias Damascena, Fabiana, José Luiz, Vanessa Mota, Vínicius

Product Vision Box.

Nome do produto:

* TaxiPet.

Três ou quatro pontos chaves para ‘vender’ o produto:

* Facilidade no transporte dos animais;
* Economia de tempo para os clientes;
* Cuidado e Conforto para os animais.

Principais funcionalidades:

* Procurar petshops;
* Contratar serviço de busca e entrega do animal;
* Pagamento pelo aplicativo;
* Mostrar o status do animal(localização, situação).

Principais requisitos operacionais:

* Web e Web Mobile.

Elevator Statement.

Quem é o público-alvo do produto?

* Donos de animais;
* Motoristas;
* Dono de Pet Shop;
* Veterinários;
* Adestradores;
* Canis.

Qual é a necessidade ou oportunidade do cliente/público-alvo?

* Auxilio no transporte dos animais;
* Ganhar clientes e melhorias de serviços para o cliente.

Qual é o principal benefício desse produto?

* Transportar os animais com segurança e rapidez, de maneira fácil intuitiva;
* Maior comodidade na translado do animal.

Qual é a principal diferenciação?

* Taxi Pet é um software facilitador da comunicação entre os clientes e os serviços que desejam.

Definição escopo do produto:

Com o intuito de ajudar os donos de animais a transportá-los com maior comodidade, e aos donos de pet shop, clínicas veterinária, adestradores e canis a atrair novos clientes o Taxi Pet terá uma divulgação nas principais rádios da cidade e nas redes sociais. O Taxi Pet serve de ponte entre os petshops, veterinários e usuários.

O serviço do Taxi Pet permitira a contratação de serviços de petshop e veterinária através de um único ambiente. Permitindo a contratação do mesmo e o pagamento do serviço, alem de possibilitar o acompanhamento da execução do serviço.