**Pesquisa com usuário**

O produto digital será um site de restaurante, o restaurante é localizado no Rio Grande do Sul na cidade de Pelotas, o nome do restaurante é Café.com tendo com avaliação do restaurante o questionário de satisfação do consumidor, logo abaixo um exemplo de como o questionário é feito.

**Questionário de satisfação do Consumidor**

Informações Gerais

1.Por onde você ficou sabendo do Café.com ?

2.Com que frequência você visita nosso restaurante ?

3.Como você classificaria sua experiência geral em nosso restaurante ?

4.O que gostaria que melhorássemos para tornar sua próxima visita ainda melhor ?

5.Houve preferência por algum prato ? Se sim, por favor nos diga qual e por quê.

6.Como você classificaria nosso ambiente ?

7.Houve algum aspecto do ambiente que você achou agradável ou desagradável ? Por favor,compartilhe.

8.Você recomendaria nosso restaurante a um amigo ou familiar?

9.Você tem algum comentário adicional ou sugestão que gostaria de compartilhar conosco ?

**Construção de Persona**

-Nome: Ana Silva

-idade: 32 anos

-Escolaridade: Graduação em Marketing Digital

-Profissão: Profissional de Marketing Digital

-Localidade: Mora no centro de Pelotas

-Classe social: Média

-Objetivos:

-Encontrar um restaurante com bom atendimento,um ambiente confortáveel e comida boa

-Saborear de uma refeição sem se preocupar com seus problemas diários

-Frustações:

-Não ter um bom atendimento,comida ruim e ambiente precário

-Lidar com falta de informação dada pelos restaurantes

**Jornada do usuário**

Fase 1: Descoberta

Ana Silva está em seu escritório e decide que precisa experimentar um novo restaurante para mudar a rotina de sempre comer do mesmo então ela pega seu notebook e abre seu navegardor.

Fase 2: Consideração

Ana pesquisa na internet vários sites de restaurante, lê as avaliações e comparar funcionalidades ate encontrar um restaurante local que oferece uma variedade de opções de culinária, ela e atraida pela boa avaliação das pessoas, pelo ambiente limpo e moderno do site, e pela galeria de fotos que mostra com detalhes os pratos.

Fase 3: Decisão

Ana decide fazer o pedido,então escolhe sua opção e encomenda,ela fornece suas informações de contato e endereço e aguarda a confirmação do pedido,após chegar o pedido,Ana aproveita a refeição,apreciando a qualidade e o sabor da comida.

Fase 4: Pós-Consumo

Após o consumo Ana percebe que recebeu um e-mail de acompanhamento do restaurante, solicitando seu feedback sobre a experiência, Ana deixa um comentário positivo sobre a comida e o serviço e considera deixar uma avaliação em uma plataforma de avaliação online,Ana adiciona o restaurante em sua lista de favoritos e compartilha sua experiência com amigos e familiares, recomendando o restaurante para futuras ocasiões.

**Resumo**

Ana Silva é uma profissional ocupada que valoriza a conveniência, a qualidade da comida e a variedade de opções ao escolher um restaurante.O site deve atender suas necessidades oferecendo uma experiência online intuitiva e informações claras sobre o restaurante e seus serviços.Ao proporcionar uma experiência positiva no site, o restaurante pode atrair Ana e ganhar sua lealdade como cliente.