**Marketplace de produtos veganos/vegetarianos voltado aos microempreendedores**

-Quem usaria seu sistema ?

2 frentes de clientela:

* Microempreendedores de produtos veganos
* Público vegano

-Como rentabilizar seu App?

Pensando que o contexto da empresa será voltado para o B2B, a rentabilidade do App seria garantida pela venda/aluguel do espaço no site aos microempreendedores de produtos veganos.

Troca entre nossa plataforma e o micro-empreendedor

-Alta Demanda:

* E-commerce cresce no período de Pandemia
* Projeções Futuras
* Público alvo em crescimento
* Retorno monetário

**Contexto de Negócio**

**Onde está o problema?**

O problema existente é a pouca visibilidade de marcas pequenas de produtos veganos. Grande parte destes produtos são manufaturados por pequenos produtores ou microempreendedores que possuem grande dificuldade com a divulgação de sua marca.

*Pouca visibilidade por parte dos microempreendedores veganos para divulgação de seus produtos. Com nossa plataforma, teriam mais abertura ao mercado.*

*Clientes do nosso cliente:*

**Quem sofre com esse problema?**

Este problema, além das próprias marcas e produtores que não conseguem alavancar suas vendas, atinge também o público vegano em geral (clientes de nossos clientes), os quais encontram produtos e marcas restritos com preços elevados e distribuição restrita.

**Este problema tende a aumentar ou diminuir?**

Tende a diminuir -> pesquisa falando sobre aumento do e-commerce e como isso + redes sociais, ajudam a divulgação e visibilidade dos empreendedores de menor porte/aqueles que estão começando.

Quanto ao público -> pesquisam que apontam a tendência do crescimento desse público

**Quanto custa este problema?**

Falta de retorno financeiro dos microempreendedores desse ramo sem visibilidade

Pesquisa que aponta um “Case”, comparação entre 2 casos.

[**https://veganbusiness.com.br/qual-o-pais-mais-vegano-do-mundo/**](https://veganbusiness.com.br/qual-o-pais-mais-vegano-do-mundo/)

[**https://veganagente.com.br/30-milhoes-de-vegetarianos-7-milhoes-de-veganos/**](https://veganagente.com.br/30-milhoes-de-vegetarianos-7-milhoes-de-veganos/)

[**https://veganbusiness.com.br/veganismo-no-brasil-como-funciona/**](https://veganbusiness.com.br/veganismo-no-brasil-como-funciona/)

[**http://revistaunar.com.br/cientifica/documentos/vol9\_n2\_2014/4.Aspectos%20economicos%20e%20impactos%20ambientais.pdf**](http://revistaunar.com.br/cientifica/documentos/vol9_n2_2014/4.Aspectos%20economicos%20e%20impactos%20ambientais.pdf)

[**https://www.mundodomarketing.com.br/noticias-corporativas/conteudo/152408/do-nicho-ao-grande-mercado-como-as-pequenas-empresas-veganas-estao-crescendo**](https://www.mundodomarketing.com.br/noticias-corporativas/conteudo/152408/do-nicho-ao-grande-mercado-como-as-pequenas-empresas-veganas-estao-crescendo)

[**https://veganbusiness.com.br/empresas-veganas-procura-por-selo-vegano-cresce-16/**](https://veganbusiness.com.br/empresas-veganas-procura-por-selo-vegano-cresce-16/)

[**https://medium.com/@midiasdigitais2018/investimento-em-produtos-veg**](https://medium.com/@midiasdigitais2018/investimento-em-produtos-veg)

**anos-%C3%A9-alternativa-para-empreendedores-162f889ecf0c**

**https://veganbusiness.com.br/negocios-lucrativos/**

**O problema afeta os aspectos de Sustentabilidade?**

Pesquisa sobre impactos sociais e econômicos da inserção de pequenos comerciantes ao mercado

Pesquisa sobre contexto vegetariano/vegano

**Existe demanda do mercado para resolver esse problema?**

Marketplaces do contexto vegano/vegetariano

Quais principais concorrentes?

<https://www.veganmarket.com.br/>

<https://www.naturalizou.com.br/>

<https://veganamarketplace.com/>

<https://www.vegin.com.br/>

Potenciais clientes/concorrentes:

Grandes empresas de produtos veganos:

* Veganizadores
* Loja Vista-se
* Loja Vegetariana
* Casa Veg

**Já existe algum movimento e tecnologia para resolver esse problema?**

Sim e sim.

https://revistapegn.globo.com/Startups/noticia/2018/03/startup-cria-marketplace-para-produtores-veganos.html

**Diferencial do Projeto**

Apoio voltado aos microempreendedores.

Favorecemos o microempreendedor.

**Próximos Passos**

**Contexto:**

Proto-Persona

Lista to Do X Not to do

Identidade visual

* Nome, Logo, slogan
* Wireframe
* Figma

Lean UX Canvas

**Dev:**

Elicitação de Requisitos (User Story, PBL)

Listar tecnologias, linguagem, ambiente, …

Banco - Levantamento de Dados

BPMN

Diagrama de Classe

**Faz e Não faz**

Definir parametros do cliente

Geolocalização

Pesquisa de busca

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**ENTREGÁVEIS SPRINT 1**

**PI (Bandeira) - Total entregáveis - 8**

* Contexto de negócio
* Justificativa do projeto
* Conta da cloud criada
* Projeto configurado no github
* Desenho de solução (negócio)
* Definição das personas
* Ferramenta de gestão de projetos
* GANT ou Status report

**Engenharia de software (Gersão da massa) - Total entregáveis - 2**

* Jornada do usuario
* Prototipo em alta resolução - V1 (Figama - Bootcamp)

**Socio Emocional (Thigas) - Total entregáveis - 1**

* Mapa de empatia

**Tecnicas de programação web (Yoshi) - Total entregáveis - 3**

* Estrutura do projeto funcionando (Prototipo SpringBoot)
* Login e logoff (Postman)
* Estrutura do projeto funcionando (individual) com classe abstrata ou interface

**Estrutura de dados (Célia) - Total entregáveis - 2**

* Estrutura do projeto funcionando (individual) com classe abstrata ou interface
* Padrão Strategy

**Total entregáveis na sprint 1 - 16**

**Direcionadores que podem ajudar na contextualização**

1. Quem usaria seu sistema ?
2. Como rentabilizar seu App?
3. Onde está o problema?
4. Quem sofre com esse problema?
5. Este problema tende a aumentar ou diminuir?
6. Quanto custa este problema?
7. O problema afeta os aspectos de Sustentabilidade?
8. Existe demanda do mercado para resolver esse problema?
9. Já existe algum movimento e tecnologia para resolver esse problema?
10. Qual diferencial do Projeto ?