

1º slide (Apresentação) - A gente se apresenta e apresenta brevemente sobre o tema do nosso projeto

2º slide (introdução) - Computadores e celulares estão cada vez mais presentes no dia a dia. Mas em contrapartida dispositivos mais modestos estão se tornando incapazes de suportar os últimos programas lançados. Dessa forma, a necessidade de dispositivos mais potentes é algo em comum entre muitas pessoas, não só para trabalho, mas também para entretenimento.

3º slide (Análise do problema) - A partir dessa necessidade é possível observar um problema recorrente, muitas das pessoas não sabem qual computador e tampouco quais peças devem ir atrás. (às vezes conversar com quem está ouvindo a gente tipo, perguntar se algum da plateia já teve esse problema).

4º slide (Objetivo) - O objetivo do produto é ajudar pessoas comuns a “andarem com suas próprias pernas” e terem a capacidade de montar seu próprio PC ou mesmo comprar novos componentes sem nenhum tipo receio e dessa forma diminuir a possibilidade de cometer erros na atualização ou montagem do seu computador

5º slide (público alvo) - Nosso público alvo está primariamente em jovens de 16 a 23 anos cujo foco maior é montar ou atualizar um computador para jogos. Chegamos nessa conclusão com base em nossas entrevistas, onde a maioria tinha esse problema em comum. A fim de abranger o maior número de pessoas possíveis, também focamos no usuário comum que vai usar o PC apenas para trabalho ou estudos.

6º slide (Aplicação) - A concretização do nosso produto se dará por meio de um Website, onde o usuário terá um ambiente que o ajude a saber sobre cada componente, comparar os mesmos, suas faixas de preço, sua compatibilidade com outras pessoas. Tudo isso para que o usuário não fique perdido em nenhuma etapa da montagem ou atualização de sua máquina.

7º slide (Vantagens para o usuário) - A principal vantagem do produto é poder levar ao usuário conhecimento, praticidade e confiança, de modo que ele tenha informações objetivas e escritas de modo menos técnico e em quantidade o suficiente para que se sinta confiante para fazer por si mesmo o que deseja com o menor medo de errar possível.

8º slide (Parcerias ) - O produto como outro qualquer, precisa ser financiado e comercialmente viável, sendo assim, é necessário haver parcerias com setores que estão no mesmo mercado onde o produto está inserido, como fabricantes de componentes, lojas de informática em geral, etc. Dessa forma, há uma área específica no site em que o usuário ao verificar faixa de preços, pode ser direcionado se quiser, para lojas parceiras.

9º Slide (Agradecimentos) - Vamos agradecer pela atenção e se possível interagir com os outros alunos, perguntar se há dúvidas, se há alguém que se encaixa como possível usuário, etc.