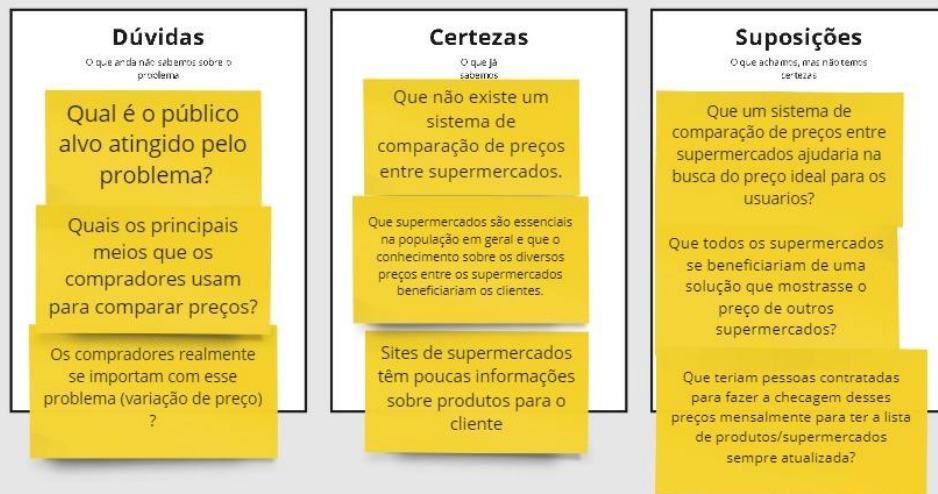
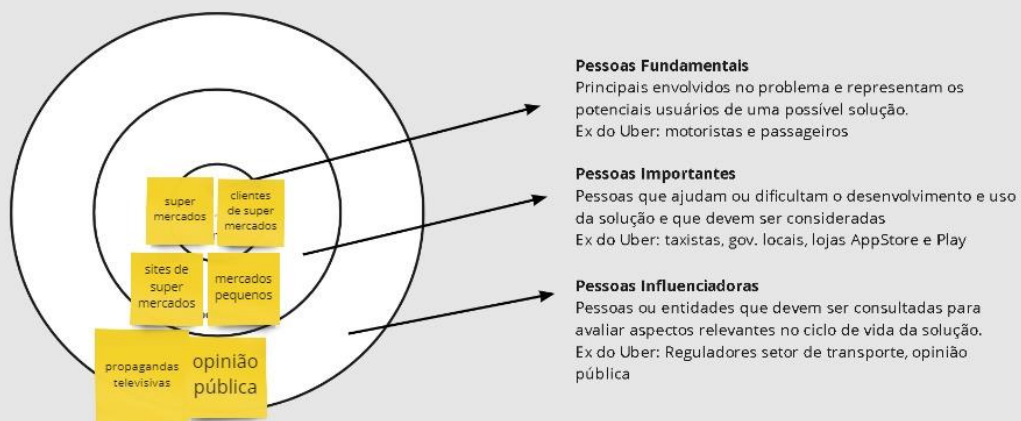


## Matriz de Alinhamento CSD



## Mapa de Stakeholders



## Entrevista Qualitativa

Pergunta

O quão importante é para o usuário a variação de preço entre produtos?

Resposta

Depende da quantidade que será comprada de itens, em caso de grandes quantidades, aí o cliente se propõe a deslocar em maior distância devido um preço mais acessível.

A variação do preço está ligada com o quanto a pessoa deseja certo produto. Mas o cliente, além do preço, sempre busca consultar a utilidade e necessidade daquilo que vá ser consumido.

Pergunta

A experiência previa interfere na sua decisão de escolha em determinado supermercado?

Resposta

Sim, levando em consideração fatores como a qualidade, rapidez, preço e localidade, o cliente traça um certo perfil de que ele mais gosta e de preferência busca fazer compras no mesmo local se os padrões forem mantidos.

Sim, pois caso o cliente tenha uma experiência prévia boa, irá comprar lá com maior frequência. E também saberá se tem os produtos específicos que deseja.

Pergunta

Quais fatores você considera antes de escolher o mercado onde comprar?

Resposta

a distância de deslocamento e o valor dos produtos

recomendações de outras pessoas: quantidade de promoções; e ofertas disponíveis: qualidade dos produtos.

Pergunta

Você busca informações sobre o preço dos produtos antes de comprar? onde?

Resposta

Sim, por recomendações e outros meios de divulgação (no caso de supermercados o uso de panfletos com as melhores ofertas parece ter um bom efeito)

Não pego informações, mas faço comparações com o preço anteriormente visto em locais diferente sobre o produto.

Sim, através do Instagram do supermercado BH. Também sei que certos dias da semana tem certas promoções sempre, como o EPA que toda quinta tem promoção de frutas e verduras.

## Highlights de Pesquisa

Nome

Data

Local

O que os participantes falaram ou fizeram que surpreendeu, ou falas mais significativas.

A qualidade e o preço do produto influencia diretamente na escolha do local onde fazem as grandes compras ( compras do mês )

"Geralmente quando vou fazer compras do mês alguns dias antes vou em 2 ou 3 supermercados para ver em qual deles o preço é melhor referente as coisas que preciso." Valdir Junior, 48 anos, comprador regular em supermercados.

A experiência prévia pesa na hora de escolher onde comprar

Aspectos que Importaram mais para os participantes

Preço

Qualidade

Opinião pública

Distancia do estabelecimento

Principais temas ou aprendizados que surgiram desta entrevista

Um problema envolve vários fatores além do óbvio.

A resolução depende não somente de ser boa, mas do quanto ela é urgente para pessoa que irá usar.

O custo benefício é o que se mostrou mais importante em todos os entrevistados.

Novos tópicos ou questões para explorar no futuro

O quão essa solução seria eficaz e acessível tanto ao cliente quanto ao estabelecimento ?

Por se tratar de preços dos produtos ( algo que muda constantemente ) como seria a atualização dessas informações ?

Como vai ser a resolução deste problema dos participantes entrevistados ?

miro

## Personas



- Nome: Maria das Graças
- Idade: 43 anos
- Hábitos: Cuida dos filhos, vai à missa, faz as compras da casa.
- Emprego: Faxineira
- Frustrações: não ter condições de dar melhor oportunidades a seus filhos
- Desafios: Sustentar, juntamente com seu marido, seus 3 filhos.
- Crenças: Católica
- Hábitos de compra: Faz comprar em supermercados duas vezes por mês, e sempre anota os preços e locais de produtos para poder compará-los e saber onde vale mais a pena comprar.
- Quais mídias preferem: Facebook, Whatsapp
- Quem os influencia: Os parentes e vizinhos
- Quais tecnologias usa: televisão e celular
- Onde busca informação: Internet (Facebook e outras mídias sociais), televisão
- Critérios de decisão na hora da compra: majoritariamente o preço, e em casos de urgência, a distância do local (já que ela não possui carteira de motorista)



- Nome: Ana
- Idade: 27 anos
- Hábitos: Trabalha de manhã e estuda a noite na faculdade, durante a tarde ela estuda e faz as tarefas de casa pois mora sozinha.
- Frustrações: gastar muito tempo pesquisando e comparando preços de produtos pois precisa arcar com os custos de sua faculdade e com seu aluguel.
- Desafios: pagar a faculdade com o salário e a ajuda mensal de seus pais, e conciliar com seu emprego de meio período.
- Crenças: apenas estudando poderá ter um futuro melhor
- Hábitos de compra: faz compras uma vez por mês para economizar tempo, e com isso, compra em grande quantidade, então prefere pesquisar bem antes de comprar pra economizar.
- Quais mídias preferem: linkedin, whatsapp, telegram e twitter.
- Quem os influencia: Seus professores e colegas de faculdade
- Quais tecnologias usa: Internet (notebook e celular).
- Onde busca informação: Internet (sites jornalísticos), jornais televisivos
- Critérios de decisão na hora da compra: o preço e a distância do local

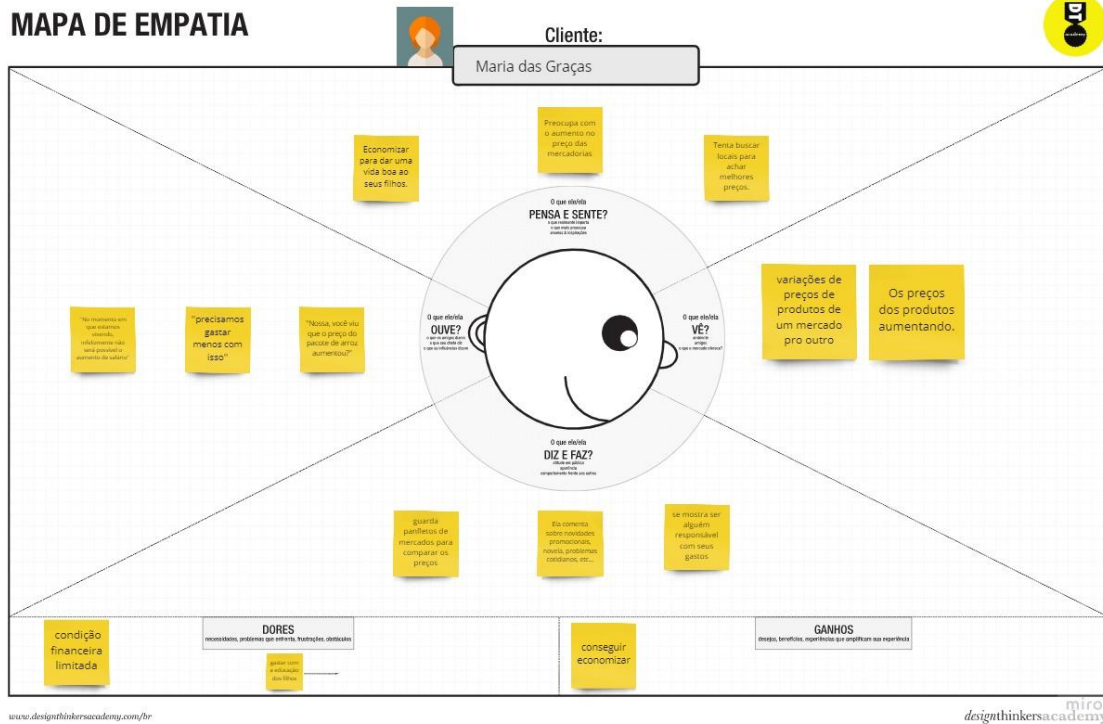


- Nome: João da Silva Freitas
- Idade: 45 anos
- Cargo: Funcionário público.
- Hábitos: Fumante de cigarro, Gosta de assistir jogos de futebol
- Frustrações: não gosta de gastar mais do que deve, então sempre planeja o que comprar antes de sair de casa, e não gosta de não saber o preço de algum produto.
- Desafios: não ter como saber o preço de algum produto.
- Crenças: Evangélico
- Hobbies: Ver jogo de futebol, jogar baralho com os amigos e viajar a praia com sua família.
- Hábitos de compra: Faz comprar em supermercados duas vezes por mês, tendo cada produto a ser comprado anotado
- Quais mídias preferem: Facebook, Whatsapp, Instagram
- Quem os influencia: Os parentes, vizinhos, telefone e televisão.
- Quais tecnologias usa: Televisão, celular, computador e rádio.
- Onde busca informação: Internet (Facebook e outras mídias sociais), televisão, amigos e rádio.
- Critérios de decisão na hora da compra: Distância e preço

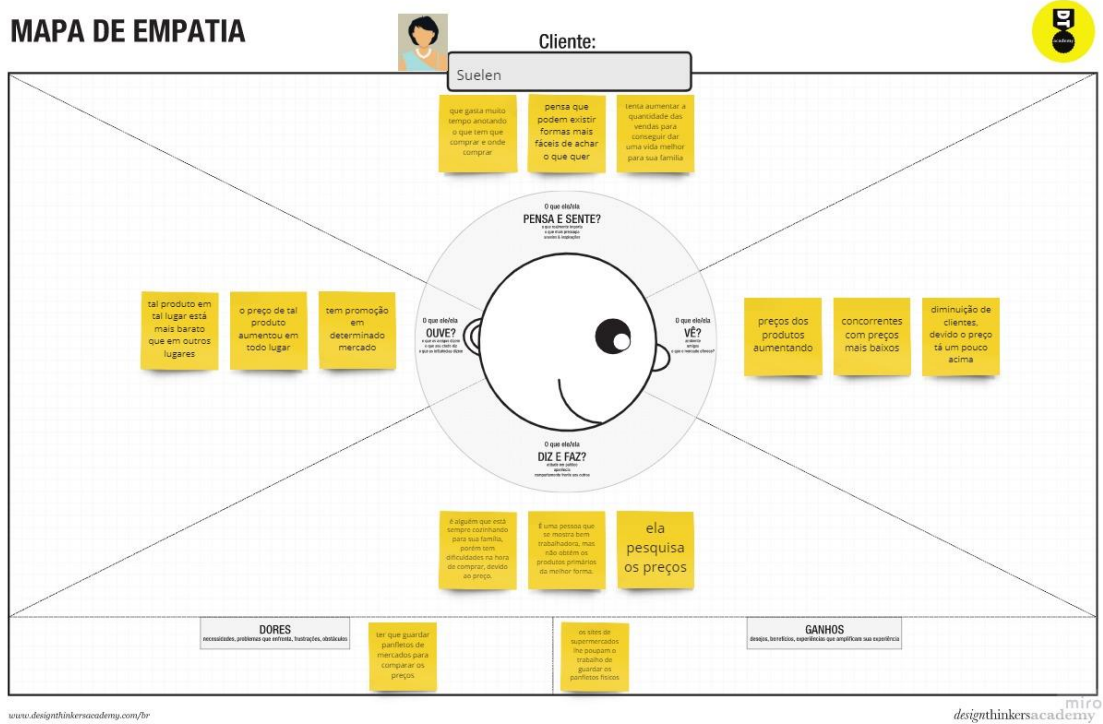


- Nome: Suellen Faria
- Idade: 52 anos
- Emprego: Faz marmitas caseiras para vender
- Frustrações: ter que parar para anotar os preços quando passa uma propaganda de promoções de mercado e guardar panfletos para comparar preços
- Desafios: conseguir manter o lucro com as marmitas apesar do aumento do preço dos produtos.
- Crenças:
- Hábitos de compra: faz compras em grandes quantidades 3 vezes por mês para manter a produção de marmitas. Sempre que possível anota as promoções. Busca sempre produtos de qualidade com menores preços
- Quais mídias preferem: Facebook, Whatsapp
- Quem os influencia: Seu marido e seus clientes
- Quais tecnologias usa: televisão e celular
- Onde busca informação: Internet (sites de supermercados), panfletos, televisão
- Critérios de decisão na hora da compra: o preço

## MAPA DE EMPATIA

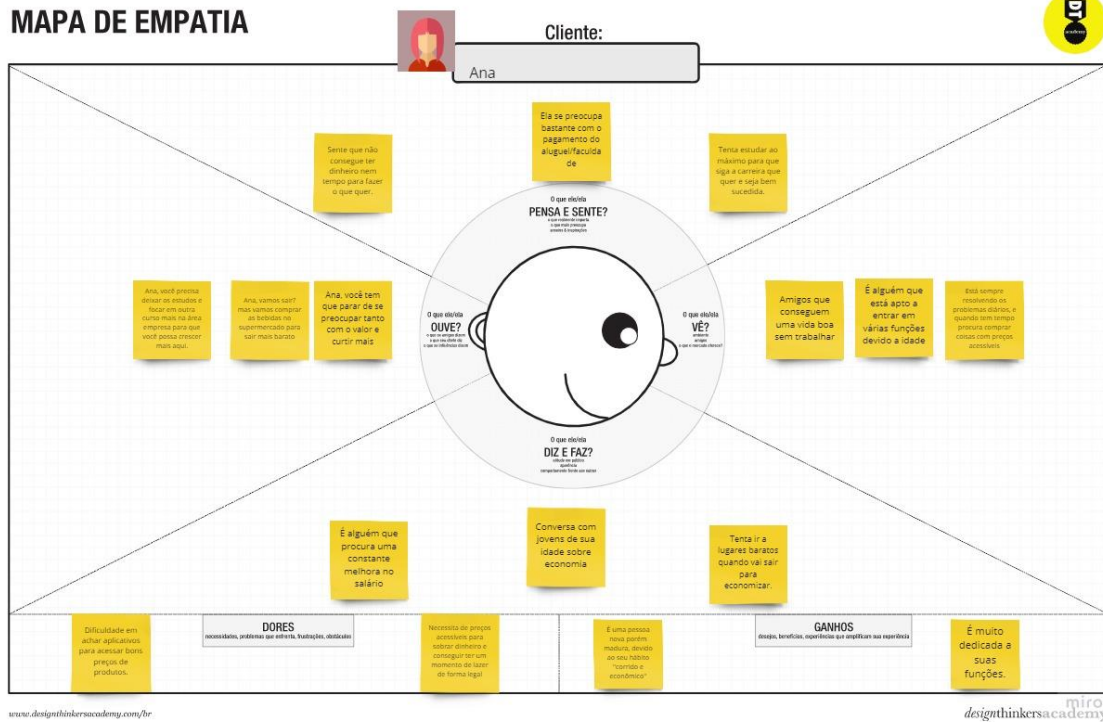


## MAPA DE EMPATIA

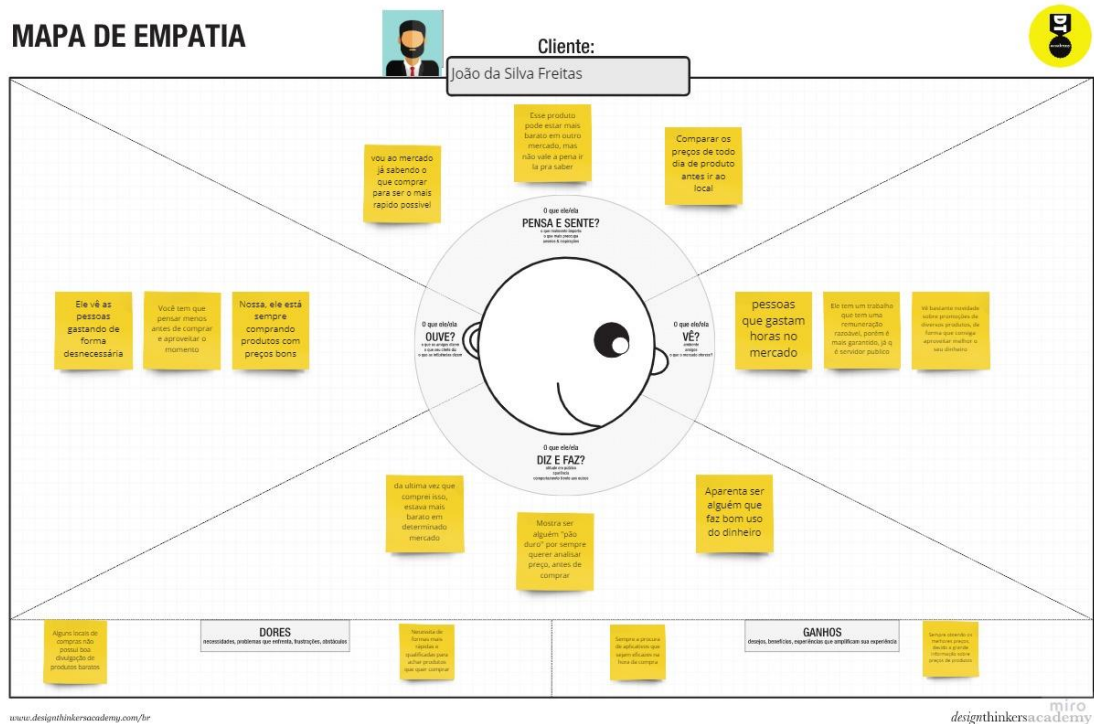




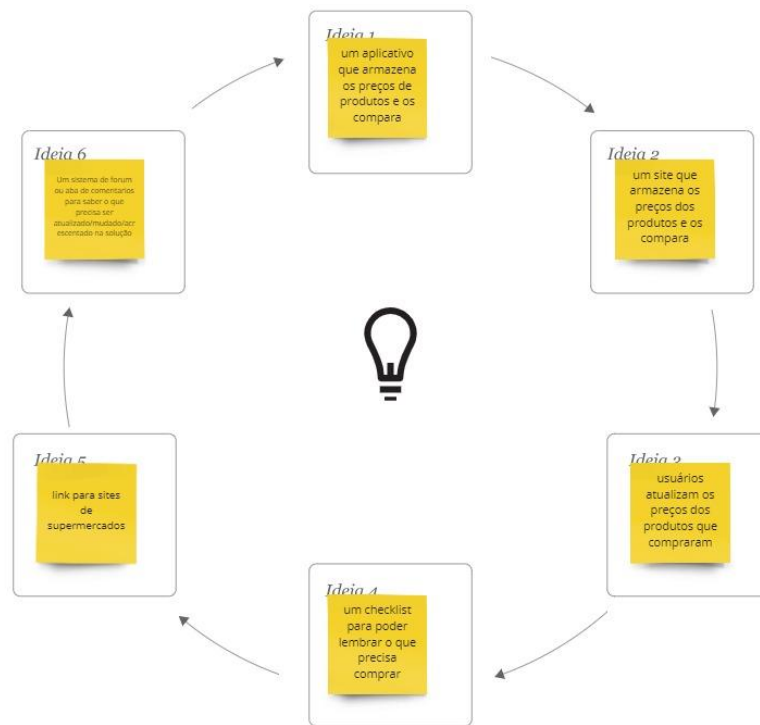
## MAPA DE EMPATIA



## MAPA DE EMPATIA



# BRAINWRITING



## MURAL DE POSSIBILIDADES



ideia 1: um aplicativo que mostra ao usuário os preços de um mesmo produto em mais de um mercado.

ideia 2: um site que mostra ao usuário o preço de um mesmo produto em mais de um mercado.

[www.designthinkersacademy.com/br](https://www.designthinkersacademy.com/br)

[designthinkersacademy](https://www.designthinkersacademy.com/)

ideia 3: os próprios usuários atualizarem sistema, fornecendo o preço e o local do produto comprado

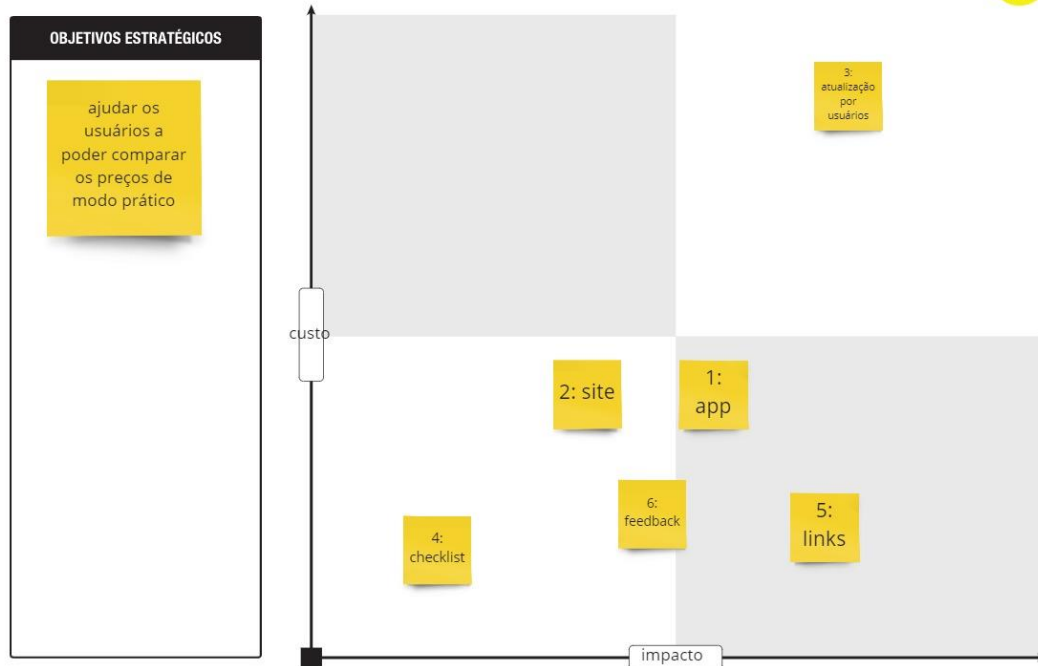
ideia 4: um sistema de lista que o usuário atualiza durante os dias antes da compra, para que no dia ele já saiba o que deverá comprar

ideia 5 : o site terá links para diversos sites de supermercados, e imagens de seus panfletos

ideia 6: um local onde os usuários possam dar feedbacks, sobre possíveis melhorias na solução.

miro

# MAPA DE PRIORIZAÇÃO



www.designthinkersacademy.com.br

designthinkersacademy

## MAPA CONCEITUAL



## MAPA CONCEITUAL



## MAPA CONCEITUAL



## MAPA CONCEITUAL



## MAPA CONCEITUAL



## MAPA CONCEITUAL

