

# TRABALHO INTERDISCIPLINAR: APLICAÇÕES WEB

Instituto de Ciências Exatas e Informática (ICEI)

## Descrição do Problema

No mercado de tecnologia atual, escolher o produto ideal se tornou desafiador devido à diversidade e constante evolução dos dispositivos disponíveis. Desde laptops ultraportáteis até desktops avançados, os consumidores enfrentam uma encruzilhada ao decidir qual dispositivo

Fale da dor que o grupo busca resolver, as pessoas que sofrem dessa dor e um pouco do contexto em que o problema acontece.

## Membros da Equipe

Vitor  
Hittler  
Rodrigo  
Marcus

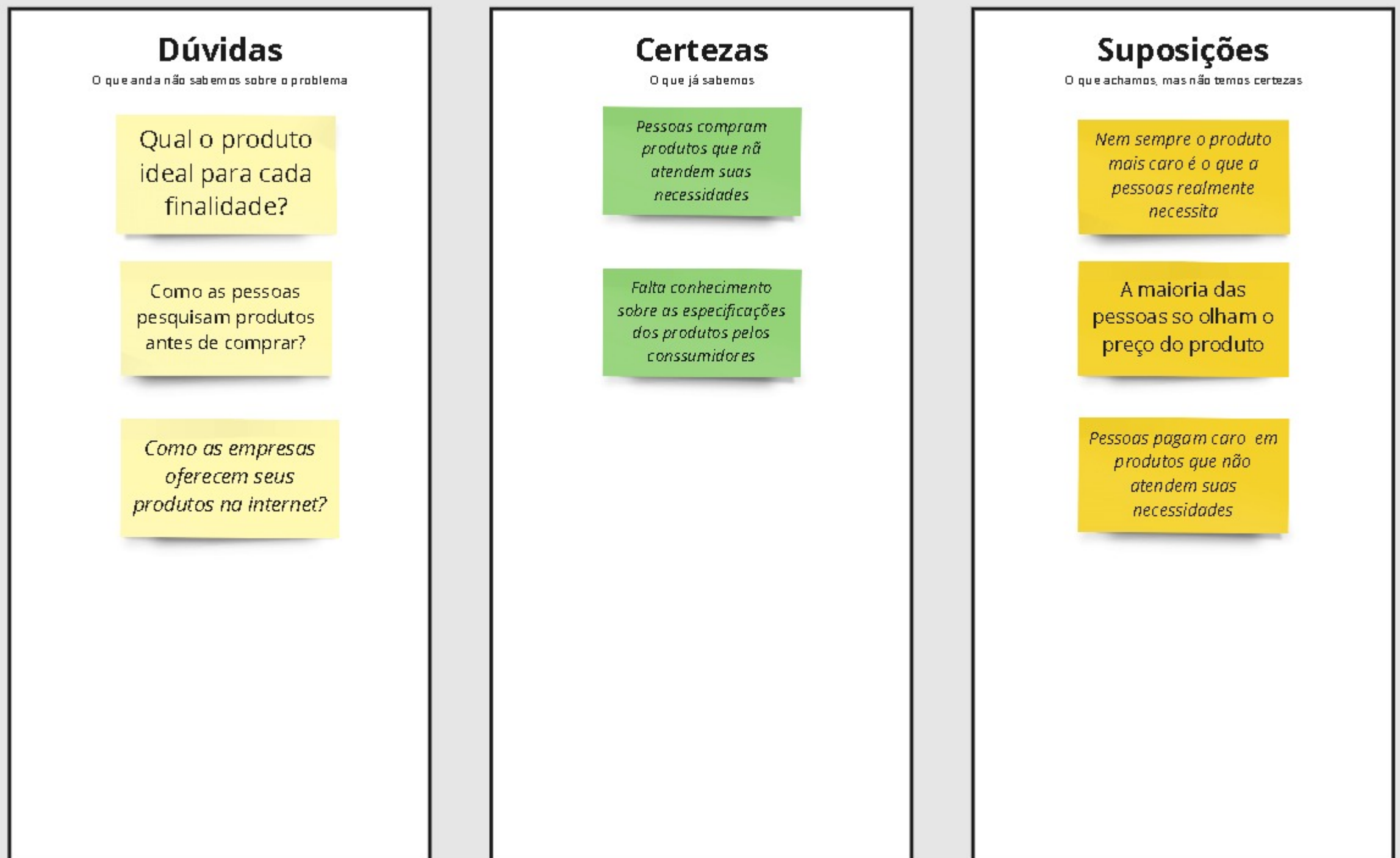
Liste todos os integrantes da equipe.

Documento criado pelo grupo de professores da disciplina de Trabalho Interdisciplinar: Aplicações Web dos cursos de Sistemas de Informação, Engenharia de Software e Ciência da Computação do Instituto de Ciências Exatas e Informática (ICEI) da PUC Minas com o objetivo de orientar o processo de concepção de projetos baseado nas técnicas de Design Thinking.. Diversos artefatos desse processo se baseiam no material cedido pela [Design Thinkers Group](http://www.designthinkersgroup.com/).

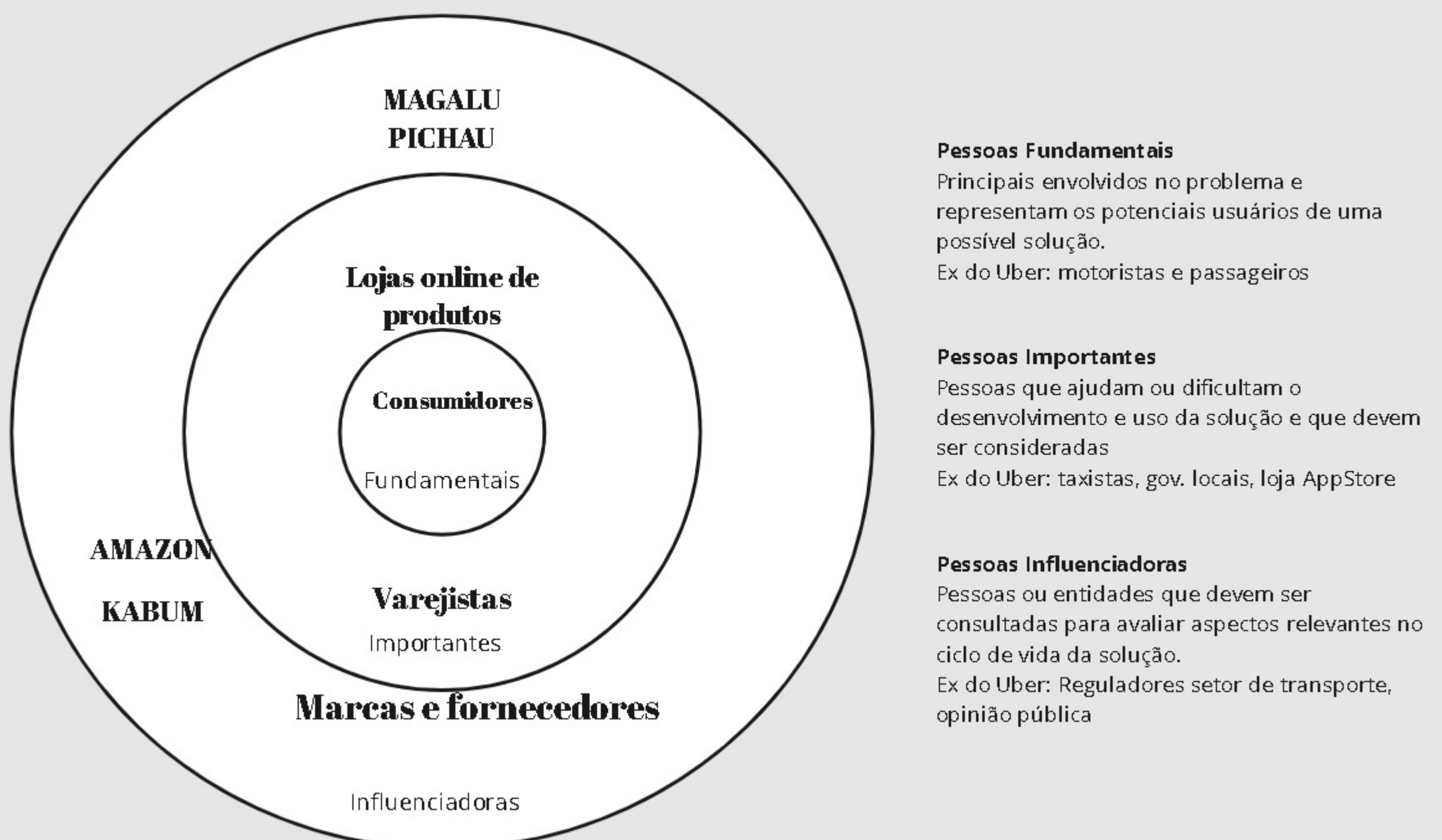
Este trabalho é licenciado sob a licença Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. Uma cópia da licença pode ser vista em <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>



## Matriz de Alinhamento CSD



## Mapa de Stakeholders



# Entrevista Qualitativa

Pergunta

Você poderia falar da sua experiencia com jogos e aparelhos digitais?

Resposta

1 a cada 3 pessoas conhecem alguém que joga no computador

Pergunta

Você tem dificuldade em comprar produtos de tecnologia como notebooks e ps?

Resposta

Aproximadamente 2 a cada 3 pessoas tem dificuldades em comprar produtos

Pergunta

Já lhe foi oferecido alguma oferta para reduzir o preço de seu serviço o preço do seu serviço sem perder nada?

Resposta

Aproximadamente metade das pessoas tiverma problemas com disponibilidade

Pergunta

Você já tentou pedir para reduzir o preço de um produto

Resposta

Uma parte dos entrevistados tentou conseguir descontos

Pergunta

Já pensou em buscar outra alternativa para encontrar o que busca

Resposta

Quase todos os entrevistados em oensaram sobre , mas nunca buscaram

# Highlights de Pesquisa

Nome

Eduardo

Data

31/02/2008

Local

praça Raul Soares

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

As pessoas estão mais dispostas a ir atrás dos descontos do que rewlmente avaliar o produto e suas funcionalidades

Aspectos que importaram mais para os participantes

Preço

Principais temas ou aprendizados que surgiram desta entrevista

Os consumidores não paciencia em pesquisar o que eles precisam

Novos tópicos ou questões para explorar no futuro

Expandir o conhecimento em hardware



# Persona / Mapa de Empatia



## PERSONA

**NOME** Ana Maria Braga

**IDADE** 54 anos

**HOBBY** Sair com as amigas e jogar buraco

**TRABALHO** Contadora

### PERSONALIDADE

- Fofqueira
- Pão-duro
- Impaciente
- Orgulhosa
- Teimosa

### SONHOS

Ganhar na mega sena para não se preocupar com as despesas

### OBJETOS E LUGARES

Quais objetos físicos e digitais essa pessoa usa? Quando, onde e como ela os usa?

**Celular** - Passa a maior parte do tempo mandando mensagens para suas amigas e famílias.

**TV** - Adora assistir filmes e series no Netflix com seus gatos em sua poltrona

**Notebook** - trabalho

### OBJETIVOS CHAVE

Quais são os objetivos chave da pessoa durante a utilização do serviço? Por que eles precisam deste serviço?

Ana precisa de um notebook pois seu trabalho é home office e ele apenas responderá emails e criará planilhas

### COMO DEVEMOS TRATÁ-LA

Como devemos tratá-la para que ela se sinta bem? Com muita paciência  
Quais os tipos de comportamento que deixam essa pessoa feliz? Não discutir com ela

## MAPA DE EMPATIA



Cliente:

Ana Maria Braga

Sente que quanto mais caro o produto melhor ele é

O que ela/ela  
PENSA E SENTE?  
Quanto mais caro o produto, melhor ele é.

O que ela/ela  
OUBE?  
A que os outros não sabem e que ela sabe.

Ouve indicações de produtos através de amigos

O que ela/ela  
VÊ?  
Muitos produtos novos e baratos.

Propagandas de sites  
Conversas com as amigas

O que ela/ela  
DIZ E FAZ?  
Atende em público.

Responde email

Trabalha no Excel

#### DORES

Não possui conhecimento algum em hardware e precisa comprar um notebook que caiba no seu bolso e atenda suas necessidades

#### GANHOS

Economia de recursos e tempo

# Brainstorming / Brainwriting

Rodrigo

Vitor

Marcus

Hittler

Formulário com a media de preços dos diferentes produtos

juntar as ofertas e mostras as opções

Um site com lista de produtos e preços

Comparar o preço que cada usuario paga por um produto

Aproveitar das informações passadas pelos clientes para atualizar um banco de dados com os diferentes preços

fazer uma "balança" com beneficios e malefícios de diversos produtos

Receber a necessidade da pessoa e nos mesmo irmos atras do produto

Ter uma tabela comparando os valores pagos em cada plataforma

Calculadora de preço pago por media real de cada produto, onde o site avisa se o cliente esta pagando a mais e qual serviço é mais barato

um ambiente que consiga reunir todas as ofertas..

Oferecer cupom de desconto

Informar quais produtos não são possíveis conseguir desconto

Descobrir qual o valor real dos produto e falar qual tem o preço por qualidade mais barato

feedback entre cliente e empresa

Consultoria para diminuir preços para empresas

Ter uma área onde as empresas podem "justificar" a diferença nos preços de um mesmo serviço

Site especializado em fazer vaquinha, onde todo mundo paga o mesmo valor num produto

um menu com todos os tipos de produtos comprados pelos clientes, mostrando o que ele gasta com o que e porque.

Contatar fornecedores para entender oo preço de custo dos produtos

Ter um forum onde as pessoas podem explicar como conseguiram reduzir um preço de um produtos e dar dicas



# Mural de Possibilidades



## MURAL DE POSSIBILIDADES

Um site com lista de Produtos e preços	juntar as ofertas e mostrar as opções	Formulário com a media de preços dos diferentes produtos	Ter um fórum onde as pessoas podem explicar como conseguiram reduzir um preço de um produto e dar dicas	Fórum de reclamar do preço onde os próprios usuários podem sugerir e avisar sobre as cobranças desnecessárias
Ter uma área onde as empresas podem "justificar" a diferença nos preços de um mesmo produto	feedback entre cliente e empresa	Um aplicativo que estreita o relacionamento entre cliente e produto	Local de voto para as empresas com serviços mais baratos por qualidade, onde os próprios usuários votam	Fazer a ponte entre empresas e clientes
Calculadora de preço pago por media real de cada produto, onde a site avisa se o cliente está pagando a mais e qual serviço é mais barato	Um serviço onde o cliente insere suas necessidades e retorna o produto ideal	Consultoria para ajudar empresas a divulgarem seus produtos	Tabela de comparações de produtos	

### IDEIA 1

Fórum onde usuários e possivelmente empresas discutem sobre o preço do produtos

---

---

---

---

---

### IDEIA 2

Tabela de comparação de produtos

---

---

---

---

---

### IDEIA 3

Site onde há uma lista e formulário com o preço mais baixo de um produto

---

---

---

---

---

### IDEIA 4

Site que fala se você o que está procurando e te mostra a melhor opção

---

---

---

---

---

### IDEIA 5

---

---

---

---

---

### IDEIA 6

---

---

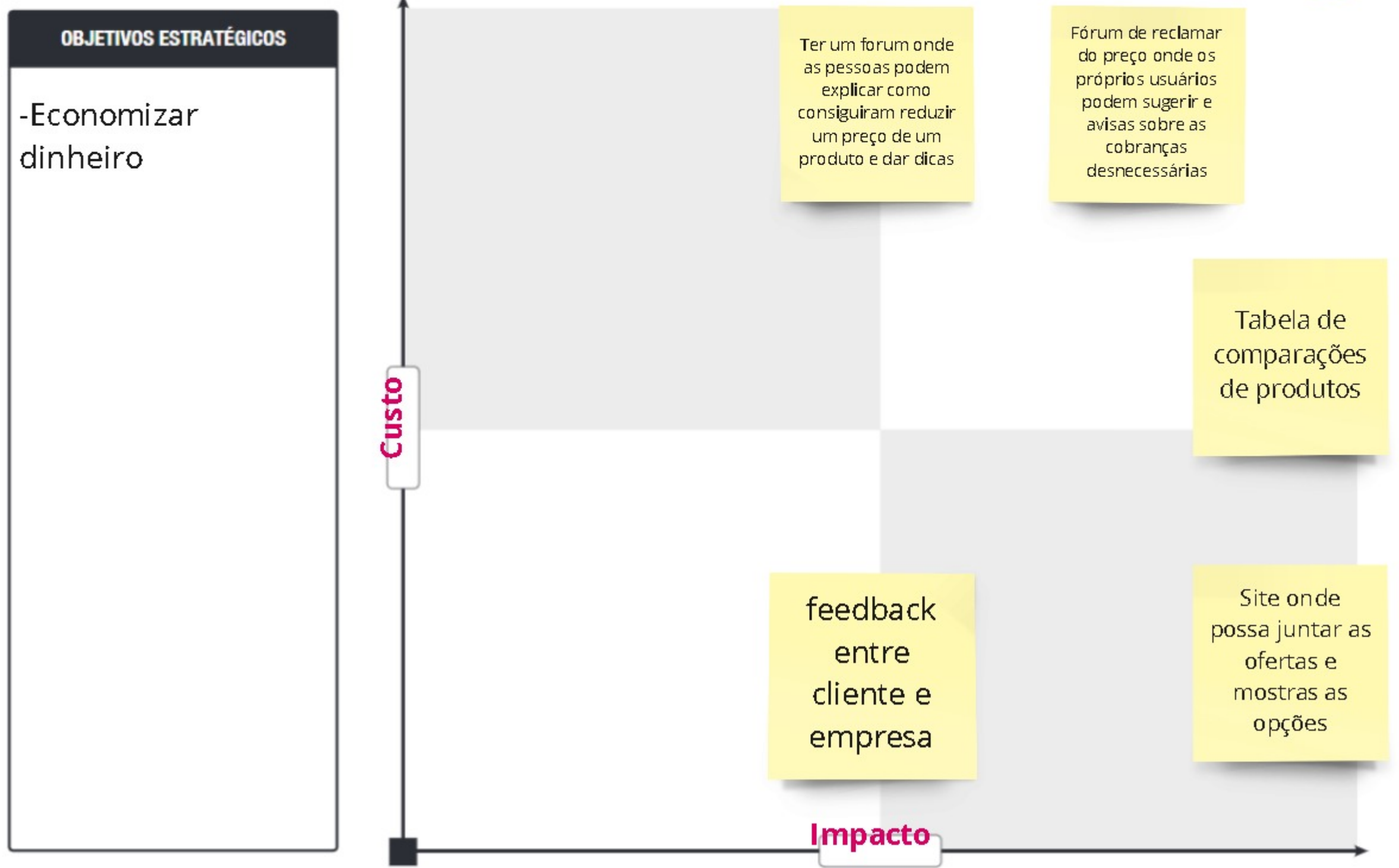
---

---

---

# Priorização de Ideias

## MAPA DE PRIORIZAÇÃO



## Detalhamento das Ideias

### MAPA CONCEITUAL



#### COMO FUNCIONA?

O usuário insere qual o produto ele quer analisar e quanto esta pagando

#### POR QUE MELHORA A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE?

O cliente vai poder ter uma noção do preço de um prosuto e saber se pode tentar renegociar

O que é a ideia? Descreva e rascunhe o conceito.

Site que fala se você está pagando mais do que podia ao você colocar sua conta

Pessoas que não tem conhecimento para comprar notebooks e pcs

Database que acumula os dados já dados pelos usuários e caso receba um novo dado, avisa se o cliente paga mais que a maioria e como ele pode diminuir esse preço. Seja alterando o o produto ou apresentando um opção melhor.

#### QUEM IRÁ USAR ISTO E QUANDO?

#### COMO PODE SER IMPLEMENTADO?

### MAPA CONCEITUAL



#### COMO FUNCIONA?

O usuario irá inserir quanto quer pagar e o que esta buscando

#### POR QUE MELHORA A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE?

O cliente consegue comprar extamente o que procura com o melhor preço possivel

O que é a ideia? Descreva e rascunhe o conceito.

Site de comparação de produtos de tecnologia

Pessoas que gostariam de pagar menos em um produto

O site teria uma página onde o usuario faria o inout de suas necessidades, para o site e ele retorna as opções de prosutos

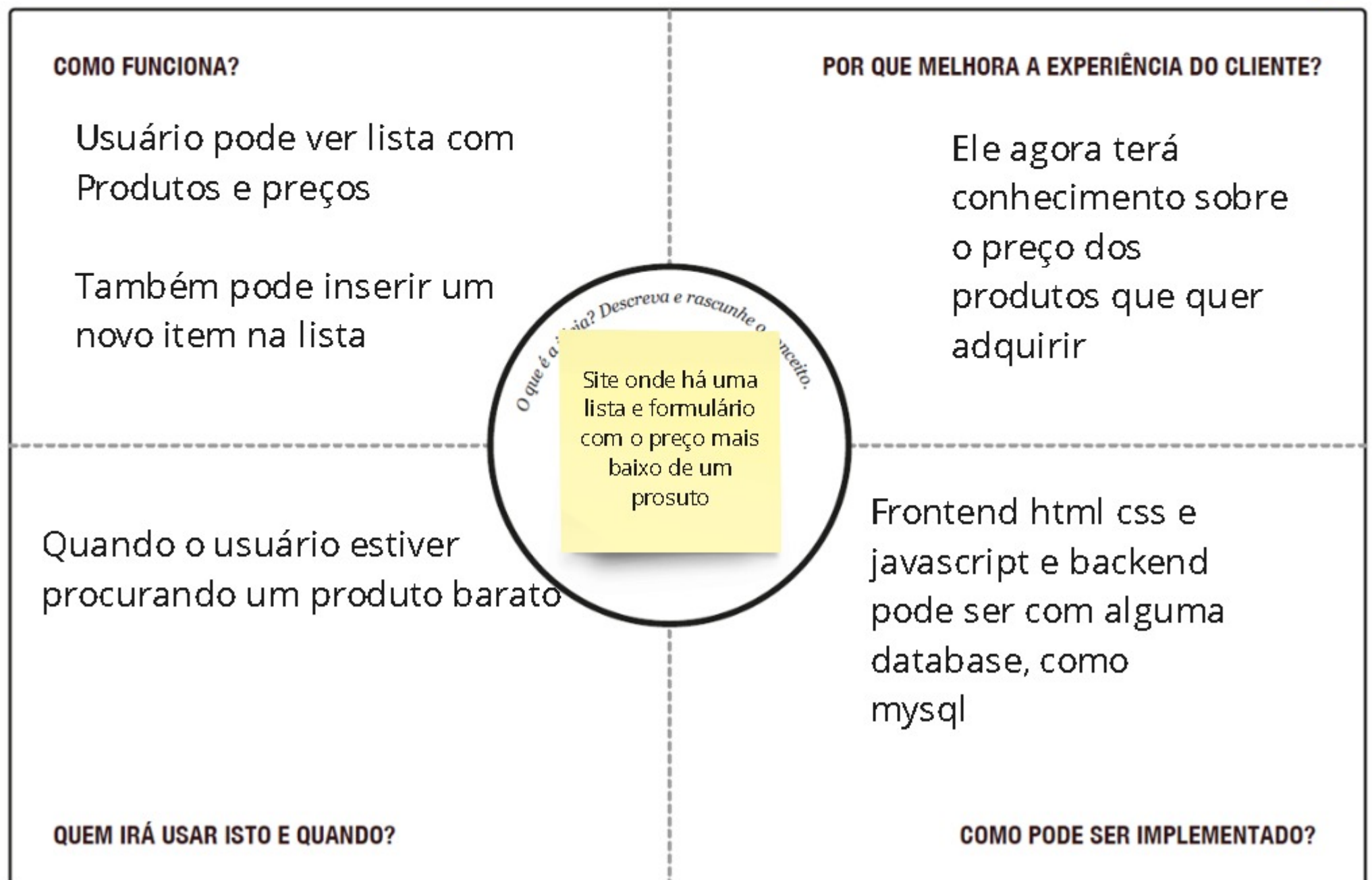
#### QUEM IRÁ USAR ISTO E QUANDO?

#### COMO PODE SER IMPLEMENTADO?



## Detalhamento das Ideias

### MAPA CONCEITUAL



### MAPA CONCEITUAL

