

# PERSONA



**NOME** Carlos Alberto

**IDADE** 32

**HOBBY** Toca violão

**TRABALHO** Servidor Publico

## PERSONALIDADE

Sovina e muito precavido de suas decisões

## SONHOS

Aposentar cedo

## OBJETOS E LUGARES

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

Computador durante o trabalho e para pesquisar cifras de violão durante seu tempo livre. Usa o celular para utilização de redes sociais.

## OBJETIVOS CHAVE

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

Economizar dinheiro sem deixar de obter o produto desejado.

## COMO DEVEMOS TRATÁ-LA

*Como devemos tratá-la para que ela se sinta bem?*

*Quais os tipos de comportamento que deixam essa pessoa feliz?*

Oferecer oportunidades de para que ele se sobressaia perante situações desfavoráveis.

## NUNCA DEVEMOS

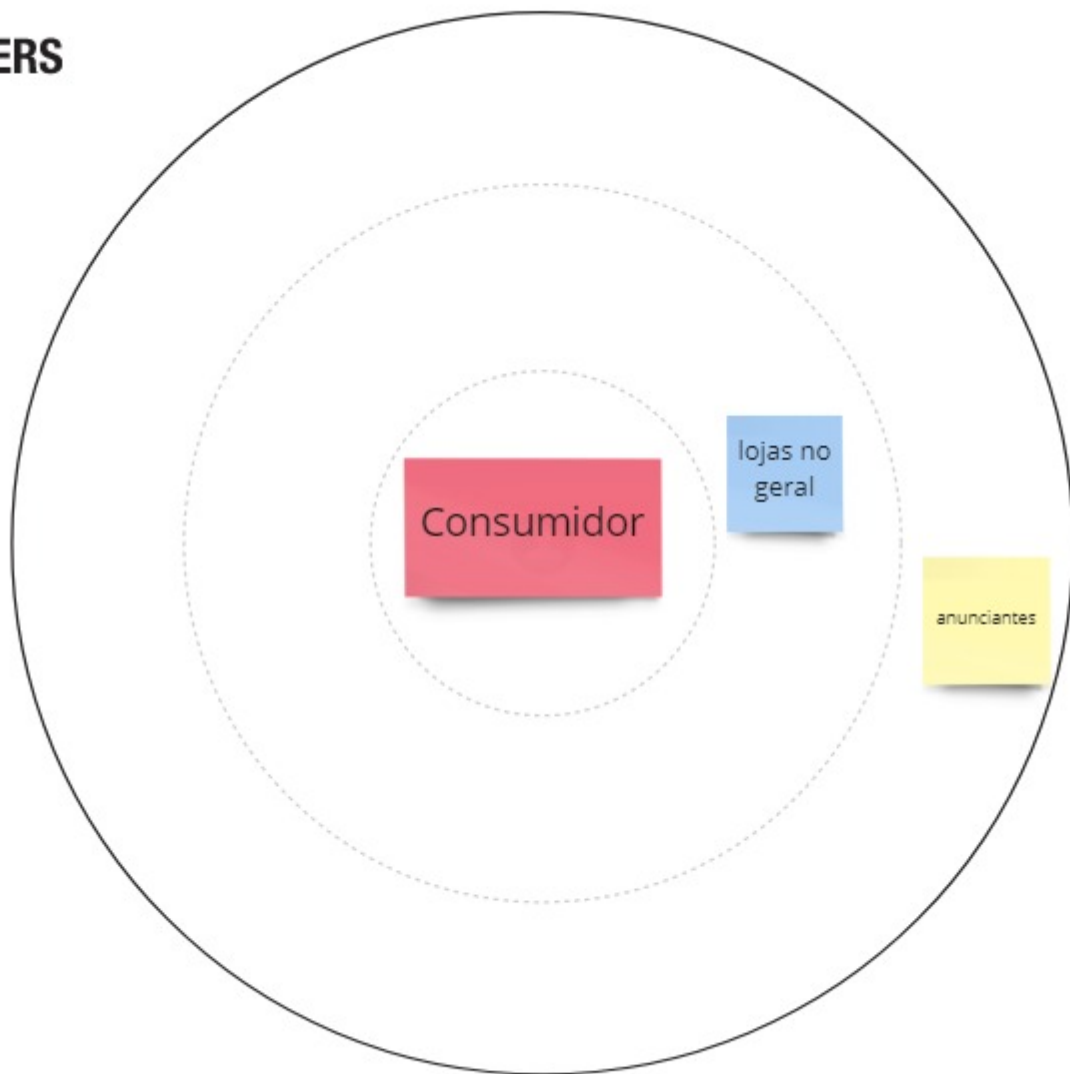
*O que nunca devemos fazer em relação a essa pessoa?*

*Que tipo de atitude ela não suporta?*

*O que deixa essa pessoa furiosa?*

Impedir uma oportunidade de se dar bem ou engana-la

# MAPA DE STAKEHOLDERS



# MATRIZ DE ALINHAMENTO



## DÚVIDAS

*O que ainda não sabemos?*

Porque comparar  
preços e controlar  
gastos?

A quem se  
direciona a  
comparação  
de preços?

Você sabe qual a  
porcentagem da sua  
renda é comprometida  
por cada tipo de gasto?

Você faz  
corriqueiramente  
pesquisa de  
preço?  
Como? Onde?

Posso usar o  
nome do  
fornecedor?

Que tipo de  
produtos  
vamos  
comparar o  
preço?

Sabe onde  
realizar suas  
compras?  
Porque?

Em qual tipo de  
estabelecimento  
você sente mais  
necessidade de  
comparar preços?

Você saberia qual  
preço colocar no seu  
produto?  
(comerciante)

Como vamos  
obter os  
valores dos  
produtos?

Posso  
extrair  
de sites?



## CERTEZAS

*O que já sabemos?*

Não gastar mais  
do que o  
necessário

Focar em um  
tipo específico  
de  
produto/estab  
lecimento



## SUPOSIÇÕES

*O que achamos, mas não temos certeza?*

Diferença  
de preço  
por  
localidade

Porque  
economizar?

Comprar outros  
produtos

A maioria das  
pessoas não sabe  
quantos % da sua  
renda é  
comprometida  
por gastos

Quitar  
dividas

O local que há  
maior  
necessidade de  
comparações é  
o supermercado

Montar seu  
próprio negócio

possibilidade  
de investir o  
dinheiro

A grande maioria  
das pessoas não  
faz comparação  
de preços antes  
de fazer compras



## O QUE OS PARTICIPANTES FALARAM OU FIZERAM QUE SURPREENDEU, OU FALAS MAIS SIGNIFICATIVAS

Supermercados realmente são a principal fonte de necessidade quando o tópico é comparação de preço

Boa parte das pessoas já tem um local definido como foco para ir fazer compras

Boa parte das pessoas dedica sua renda a alimentação de maneira significativa

## ASPECTOS QUE IMPORTARAM MAIS PARA OS PARTICIPANTES

Economizar dinheiro

Praticidade da pesquisa

Boa parte das pessoas fazem outros tipos de comparação de preço via internet

## PRINCIPAIS TEMAS OU APRENDIZADOS QUE SURTIRAM DESTA ENTREVISTA

Economizar dinheiro nas compras de supermercado

Foco na usabilidade

## NOVOS TÓPICOS OU QUESTÕES PARA EXPLORAR NO FUTURO

Foco em outros nichos além de supermercado

Dividir os produtos em departamentos

# MAPA DE EMPATIA



Cliente:

Carlos Alberto

32  
anos

Pedro Paulo se importa muito com dinheiro e se preocupa quando vê que deixou uma oportunidade de economizar ou investir bem passar.

Além disso, Pedro Paulo se inspira em investidores que o ajudam a investir bem para se aposentar rápido.

O que ele **VEU**?  
PENSA E SENTE?

Mão de vaca

Ótimo funcionário

Aumento da Inflação

Problemas econômicos

Oportunidades de se fazer bons negócios

Situação que podem ser adversas

O que ele **OUIVE**?  
O que ele **VE**?  
O que ele **DIZ E FAZ**?

Faz o controle dos gastos

Investimentos a longo prazo

Conversa sobre oportunidades de investimento e é muito arrogante

Sempre acompanha o mercado financeiro no geral

Compara preço de todos os produtos

**DORES**

necessidades, problemas que enfrenta, frustrações, obstáculos

Necessidade de reduzir gastos

Aumento da Inflação

Dificuldade para investir

**GANHOS**

desafios, benefícios, experiências que ampliam as capacidades

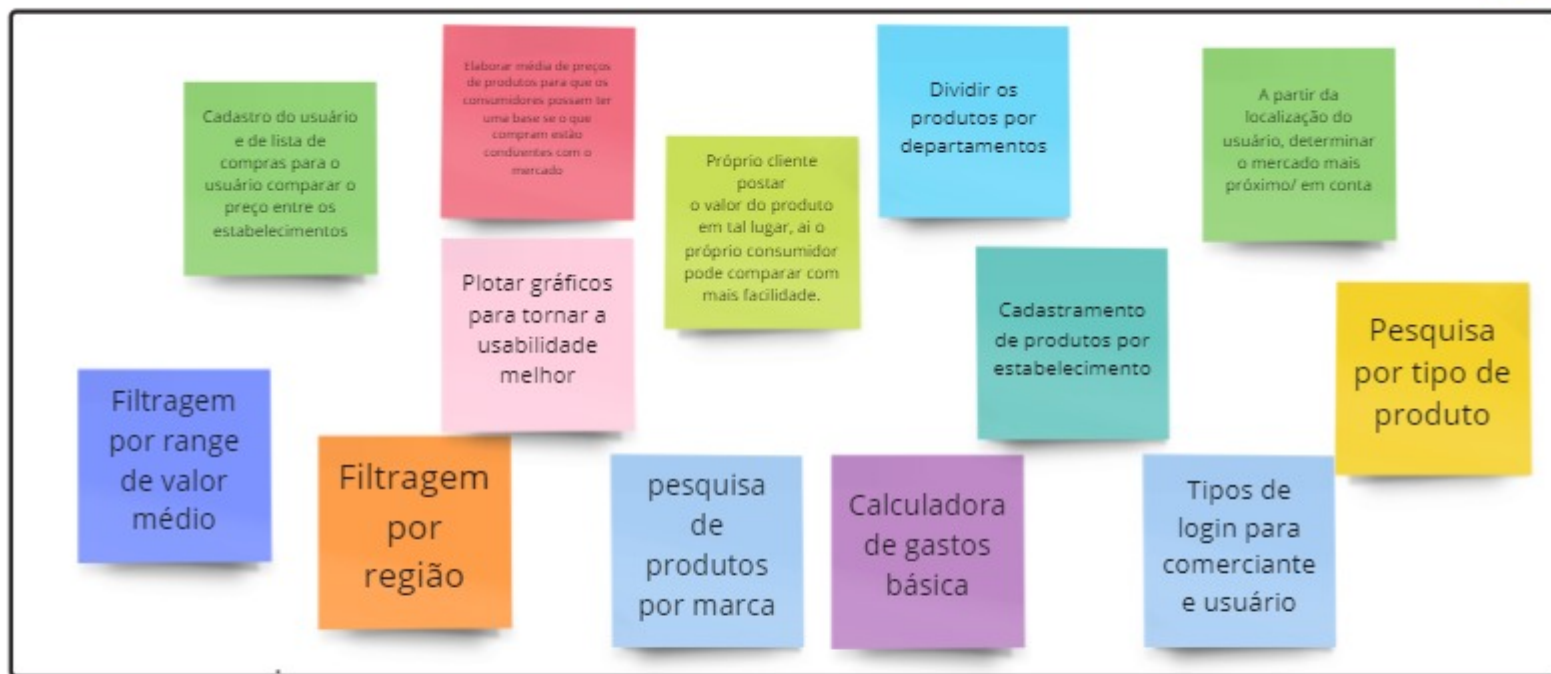
Valorização dos investimentos

Sair no lucro na compra

Desejo de aposentar o quanto antes



# MURAL DE POSSIBILIDADES



## IDEIA 1

Cadastramento de produtos por estabelecimento

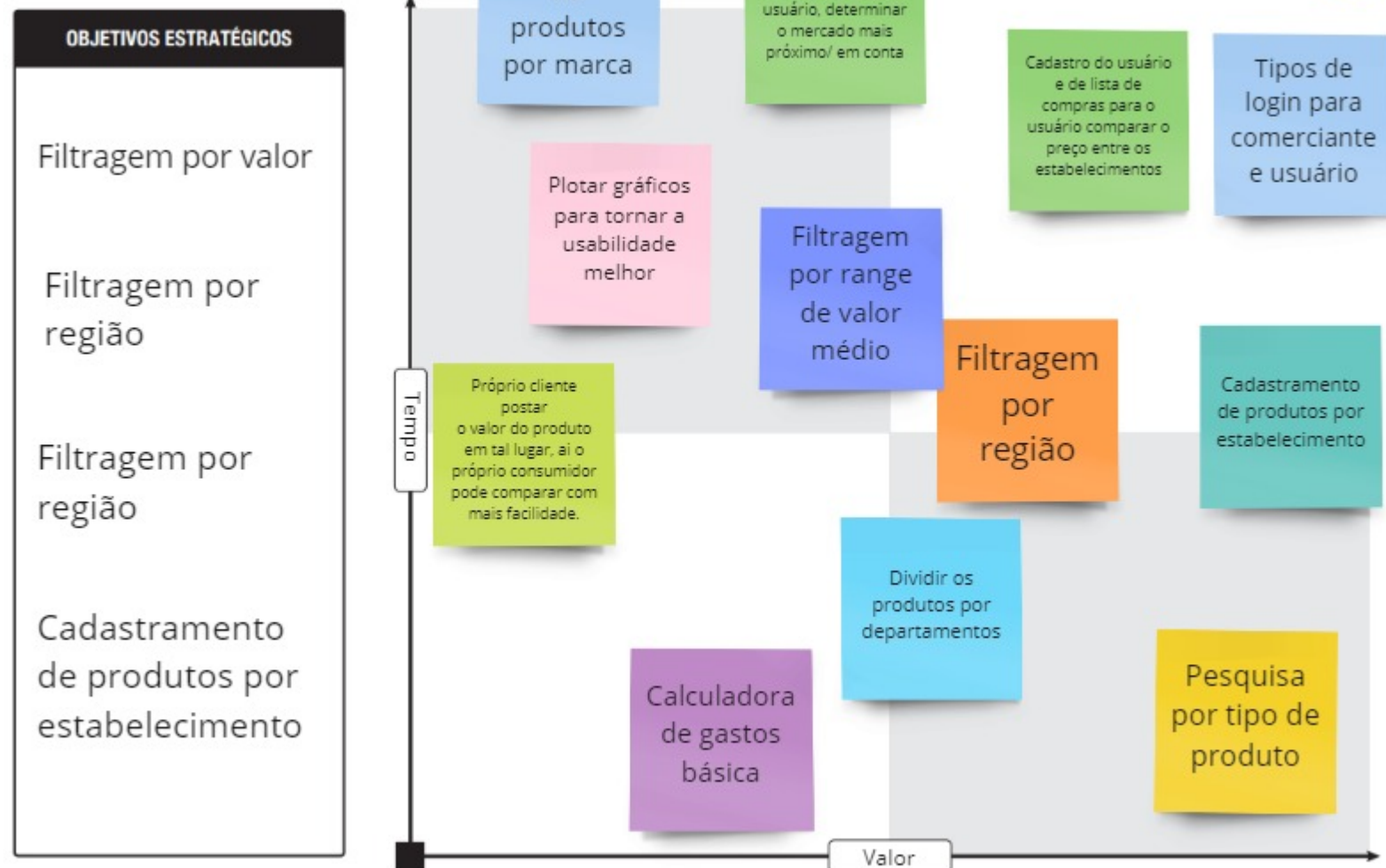
Permitir que os produtos sejam cadastrados por empresas, permitindo aos usuários conhecerem novos estabelecimentos

## IDEIA 2

Dividir os produtos por departamentos

Dividir o produto entre departamentos, ou seja, alimentício, limpeza, cuidados pessoais, etc.

# MAPA DE PRIORIZAÇÃO



# MAPA CONCEITUAL



## COMO FUNCIONA?

O usuário insere os dados do produto e o estabelecimento existente

Os estabelecimento interessados em inserir seus produtos no sistema

## QUEM IRÁ USAR ISTO E QUANDO?

## POR QUE MELHORA A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE?

Facilita a usabilidade e aumenta a base de dados de produtos

Através de um forms que insere dados em uma base

## COMO PODE SER IMPLEMENTADO?

Cadastramento de produtos por estabelecimento





# MAPA CONCEITUAL



## COMO FUNCIONA?

Projeção de gráficos para diferenciar os valores de cada produto

Todo usuário que irá consumir

## QUEM IRÁ USAR ISTO E QUANDO?

## POR QUE MELHORA A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE?

Permite uma visualização mais prática para o usuário ao invés de ter que procurar dados em uma tabela

Consumo de uma database e utilizar o Google Charts

## COMO PODE SER IMPLEMENTADO?

Plotar gráficos para tornar a usabilidade melhor

O que é...? Descreva e rascunhe...  
feito.

# MAPA CONCEITUAL



## COMO FUNCIONA?

Dependendo do input do usuário, será somente exibido os produtos da categoria inserida

Usuário focado na hora de encontrar o produto desejado

## QUEM IRÁ USAR ISTO E QUANDO?

## POR QUE MELHORA A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE?

Possibilita o usuário a encontrar com mais facilidade o que deseja

Filtragem dinâmica com base no input do usuário em um campo texto

## COMO PODE SER IMPLEMENTADO?

Pesquisa por tipo de produto

O que é...? Descreva e rascunhe...  
O que é...? Descreva e rascunhe...