# **Documentação do Projeto: Marketplace para Pequenos Ateliês**

## **1. Visão Geral**

Este projeto consiste em um marketplace digital focado em pequenos ateliês e artesãos. O objetivo é valorizar o perfil e a identidade de cada negócio, oferecendo uma plataforma que permita a apresentação personalizada dos produtos e facilite a interação entre vendedores e consumidores.

## **2. Descrição do Projeto**

* **Objetivo Central:**Facilitar a vida do pequeno empreendedor, proporcionando um espaço profissional para divulgar e vender seus produtos artesanais. Ao mesmo tempo, oferecer ao usuário uma experiência de compra completa, prática e com variedade, sem a necessidade de navegar por diversos sites.
* **Proposta Geral:**Desenvolver um marketplace digital onde cada ateliê tenha um perfil personalizado para expor e comercializar seus produtos. A plataforma integrará funcionalidades que incentivem a interação e a personalização, funcionando como um “Facebook de lojas”.
* **Exemplo de Ateliê:**O projeto teve início com a ideia de atender o ateliê “Toque das Mãos” e, posteriormente, expandiu seu escopo para abranger diversos ateliês e produtos artesanais.

## **3. Diferenciais em Relação ao Mercado**

* **Foco no Pequeno Negócio:**Diferentemente de concorrentes como a Elo7, a plataforma dará destaque aos pequenos ateliês, evidenciando a singularidade de cada perfil/loja.
* **Interação e Personalização:**Inspirada nas redes sociais, a plataforma incentivará a interação entre os usuários, promovendo um ambiente que valorize a personalização dos perfis.

## **4. Público-Alvo e Abrangência**

* **Para Vendedores (Ateliês e Artesãos):**Permitir o cadastro e gerenciamento dos produtos, com planos de assinatura ajustáveis conforme o crescimento do catálogo.
* **Para Consumidores:**Oferecer uma experiência de navegação intuitiva, com acesso a uma variedade de produtos artesanais em um único ambiente.
* **Potencial Acadêmico:**Devido à sua relevância, complexidade e potencial de inovação, o projeto pode ser utilizado como TCC.

## **5. Funcionalidades e Fluxo de Usuário**

* **Navegação Simplificada:**Possibilidade de explorar diversas lojas e produtos sem sair da plataforma.
* **Integração com Redes Sociais:**Redirecionamento de potenciais clientes do Instagram (e futuramente outras redes, como Facebook e Pinterest) para a plataforma de compras.
* **Fluxo de Compra:**Processo simplificado: escolha do produto, realização do pedido e aguardo pela entrega.
* **Plataformas Disponíveis:**
  + **Admin:** Gerenciamento de ateliês, produtos, pedidos, configurações e suporte.
  + **User:** Interface de navegação, pesquisa de produtos, carrinho de compras e finalização do pedido.

## **6. Aspectos Técnicos e Desafios**

* **Complexidade do Projeto:**Considerado “programavelmente interessante”, envolve o desenvolvimento de front-end e back-end robustos para suportar múltiplas lojas, gerenciamento de pedidos e integrações com redes sociais e outros serviços.
* **Escalabilidade:**O sistema foi planejado para facilitar a expansão geográfica e, futuramente, a possível entrada em outros nichos, sempre mantendo a qualidade e a segurança das interações.

## 

## 

## 

## 

## **7. Detalhamento Adicional: Perguntas para Mais Informações**

A estratégia de monetização do marketplace se baseia em dois modelos: um plano mediano por assinatura e um plano premium que utiliza comissão sobre as vendas realizadas. Para os ateliês, a oferta inicia com um plano gratuito que permite o cadastro de um número limitado de produtos; à medida que o catálogo cresce, o valor do plano é ajustado, possibilitando o acesso a funcionalidades adicionais.

No quesito logística, os próprios ateliês serão responsáveis pelo envio dos produtos, garantindo uma operação descentralizada e alinhada às particularidades de cada negócio. Embora a plataforma seja lançada inicialmente na versão web, há planos para desenvolver um aplicativo mobile conforme o crescimento do negócio, ampliando o acesso e a praticidade para os usuários.

O suporte à plataforma é estruturado para atender tanto vendedores quanto consumidores, por meio de canais de contato que fazem a triagem das solicitações, diferenciando os problemas relacionados à plataforma daqueles inerentes ao gerenciamento dos ateliês, o que assegura respostas ágeis e eficazes.

Em termos de marketing, a estratégia inicial foca na atração de vendedores interessados em divulgar seus produtos. Com o aumento do número de ateliês cadastrados, o fluxo de consumidores tende a crescer de forma natural. A plataforma já prevê integrações com o Instagram e tem abertura para futuras conexões com outras redes sociais, como Facebook e Pinterest, ampliando seu alcance e interação.

Para garantir a escalabilidade, o foco inicial será na expansão geográfica, embora a possibilidade de atender a outros nichos seja considerada para o futuro. A governança do marketplace será mantida por meio de uma supervisão ativa e regras de moderação, que asseguram a qualidade e a segurança das interações entre ateliês e consumidores.

## **8. Considerações Finais**

Este documento integra a visão inicial do projeto com respostas detalhadas a questionamentos importantes para o desenvolvimento e a gestão do marketplace. A plataforma foi projetada para oferecer uma experiência completa tanto para pequenos empreendedores quanto para os consumidores, garantindo:

* Uma navegação simplificada e integrada;
* Planos de monetização e suporte adaptados às necessidades dos vendedores;
* Integração com diversas redes sociais e possibilidades de expansão e escalabilidade.

Em futuras atualizações, este documento poderá ser complementado com novos detalhes e funcionalidades, à medida que o projeto evoluir e novas demandas surgirem.