

Projeto FlorindON: site ecommerce para cooperativa de floricultores

**Equipe: Andrezza Lavine, Jaddy Milena,
Kaiuá Aymara, Márcio Oliveira**

Sumário

- ❖ Problema
- ❖ *Desk Research*
- ❖ Solução
- ❖ Personas
- ❖ Mapa de Empatia
- ❖ Jornada do Usuário
- ❖ Matriz CSD
- ❖ Técnica Criativa
- ❖ Perguntas do Briefing
- ❖ Sitemap
- ❖ Wireframe

❖ Problema

O problema que este sistema busca solucionar é a falta de um canal de vendas online para a cooperativa de flores tropicais localizada no bairro de Aldeia, em Pernambuco. Com a pandemia de COVID-19, muitos consumidores estão buscando alternativas de compra online e a cooperativa não pode ficar de fora dessa tendência de mercado. Além disso, a busca por flores tropicais é crescente tanto no mercado nacional quanto internacional, o que torna ainda mais relevante a criação de um sistema de e-commerce que possibilite a venda desses produtos para uma audiência ampla.

Desk Research

Para desenvolver um site de e-commerce de floricultura, foi realizada uma pesquisa desk research em diversos sites relacionados a floriculturas e vendas de flores on-line. Os principais tópicos abordados na pesquisa foram:

Produtos e Serviços Oferecidos por Floriculturas On-line:

Foram analisados os tipos de flores, plantas e outros produtos relacionados oferecidos pelos sites de floricultura. Além disso, foram estudados os serviços adicionais, como entrega e serviços de arranjos personalizados, que poderiam ser oferecidos no site de e-commerce.

Preços e Promoções:

Foram pesquisados os preços e promoções de produtos de floriculturas on-line. A análise incluiu estudos sobre os preços médios de produtos, como preços de buquês e arranjos, além de ofertas e descontos especiais.

Experiência do Usuário:

Foi avaliada a experiência do usuário em sites de e-commerce de floricultura, incluindo a facilidade de navegação, informações e imagens de produtos, processo de compra, formas de pagamento e comunicação com o cliente.

Reputação e Avaliações dos Clientes:

Foram avaliadas as avaliações e comentários dos clientes em relação aos produtos e serviços das floriculturas on-line. Além disso, foram estudadas as reputações das empresas e sua presença on-line.

Com base nessas informações coletadas, foram definidos os produtos, preços, promoções, formas de pagamento e comunicação com o cliente a serem oferecidos no site de e-commerce de floricultura, visando atender às expectativas do cliente e às tendências do mercado.

❖ Solução

A solução proposta é o desenvolvimento de um sistema de e-commerce de floricultura especializado em flores tropicais. Com a utilização do ReactJS e Spring Boot, será possível criar uma interface de usuário moderna e intuitiva, além de contar com uma camada de serviço robusta e escalável. O banco de dados PostgreSQL será utilizado para armazenar as informações dos produtos e dos usuários, com segurança e confiabilidade.

O sistema terá funcionalidades como cadastro de usuários, autenticação, visualização de produtos, adição de produtos ao carrinho, finalização de compra e histórico de compras. Também haverá funcionalidades de gerenciamento de produtos e usuários para os administradores do sistema. Para garantir a segurança das informações dos usuários, serão adotadas medidas de criptografia e controle de acesso.

Com este sistema, a cooperativa de flores tropicais de Aldeia poderá expandir seu alcance de mercado e oferecer seus produtos para uma audiência ampla, tanto no mercado nacional quanto internacional. Além disso, os consumidores poderão desfrutar de uma experiência de compra online segura e prática, com uma ampla variedade de flores tropicais disponíveis.

❖ **Personas**

Persona 1 - Fornecedor de Flores

Nome: João Silva

Idade: 45 anos

Profissão: Produtor de flores tropicais

Objetivos: Encontrar novos canais de venda para seus produtos e aumentar sua visibilidade no mercado

Comportamentos: Conhece bem o mercado de flores tropicais e está sempre buscando novas oportunidades para expandir seus negócios. É um usuário experiente de tecnologia e está disposto a investir em plataformas online para aumentar suas vendas.

Persona 2 - Potencial Cliente 1

Nome: Ana Souza

Idade: 28 anos

Profissão: Designer de interiores

Objetivos: Encontrar flores tropicais de qualidade para decorar projetos de interiores

Comportamentos: Busca sempre novidades para seus projetos de design de interiores e tem preferência por flores tropicais. É uma usuária atenta a detalhes e busca qualidade e exclusividade em seus projetos.

Persona 3 - Potencial Cliente 2

Nome: John Smith

Idade: 35 anos

Profissão: Empresário

Objetivos: Presentear seus clientes com flores tropicais e encomendar arranjos florais para eventos empresariais

Comportamentos: É um usuário ocupado e busca praticidade na hora de fazer suas compras. Valoriza a qualidade dos produtos e a reputação da marca. Tem preferência por flores tropicais para presentear seus clientes e parceiros de negócios.

❖ Mapa de Empatia

Mapa de Empatia para João Silva (Fornecedor de Flores):

O que ele vê?

Grande concorrência no mercado de flores tropicais;
Demandas diferentes de diferentes compradores;
Possibilidade de expansão de negócios através de vendas online.

O que ele ouve?

Feedbacks de compradores sobre a qualidade dos produtos;
Sugestões de outros produtores sobre novos mercados e canais de venda;
Conversas com clientes em potencial sobre suas necessidades e demandas.

O que ele pensa e sente?

Preocupação em manter a qualidade dos produtos;
Desejo de crescer seus negócios e expandir sua visibilidade no mercado;
Insegurança em relação às novas tecnologias e plataformas de venda online.

O que ele fala e faz?

Investe em tecnologias para expandir seus negócios;
Está sempre buscando novas oportunidades de venda;
Valoriza a qualidade e a variedade dos produtos que oferece.

Mapa de Empatia para Ana Souza (Potencial Cliente 1):

O que ela vê?

Necessidade de encontrar flores tropicais de qualidade e exclusivas;
Dificuldade em encontrar fornecedores confiáveis de flores tropicais;

Importância da aparência das flores para os projetos de design de interiores.

O que ela ouve?

Feedbacks de outros designers sobre a qualidade dos produtos;
Sugestões de amigos e colegas de trabalho sobre fornecedores confiáveis;
Opiniões de clientes sobre as flores utilizadas em seus projetos de design.

O que ela pensa e sente?

Busca por qualidade e exclusividade em seus projetos;
Frustração em encontrar fornecedores que não atendam suas expectativas;
Satisfação ao encontrar flores tropicais de qualidade e beleza excepcionais.

O que ela fala e faz?

Compartilha sua experiência com amigos e colegas de trabalho;
Valoriza a qualidade dos produtos e serviços que utiliza;
Está disposta a pagar mais por produtos de alta qualidade e exclusividade.

Mapa de Empatia para John Smith (Potencial Cliente 2):

O que ele vê?

Necessidade de presentear seus clientes e parceiros de negócios com algo diferente e exclusivo;
Dificuldade em encontrar fornecedores de flores tropicais confiáveis e com produtos de qualidade;
Importância de manter uma boa imagem e reputação no mundo dos negócios.

O que ele ouve?

Sugestões de amigos e colegas de trabalho sobre presentes diferenciados;
Opiniões de clientes sobre a qualidade e a beleza das flores recebidas;

Feedbacks de outros empresários sobre a importância de manter uma boa imagem e reputação.

O que ele pensa e sente?

Busca por produtos de qualidade e beleza excepcionais para presentear seus clientes;

Preocupação em manter sua boa imagem e reputação no mercado;

Frustração ao encontrar fornecedores que não atendam suas expectativas;

O que ele fala e faz?

Compartilha sua experiência com outros empresários;

Valoriza a qualidade e a beleza dos produtos que oferece como presentes;

Está disposto a investir mais em presentes exclusivos e de qualidade para seus clientes;

Busca por fornecedores confiáveis que ofereçam um excelente atendimento ao cliente;

Valoriza a facilidade de compra e agilidade na entrega dos produtos que adquire.

❖ Jornada do Usuário

Jornada do Usuário para João Silva (Fornecedor de Flores):

1. João Silva ouve falar sobre a possibilidade de usar uma plataforma de e-commerce para expandir seus negócios.
2. Ele começa a pesquisar sobre plataformas de e-commerce que sejam compatíveis com sua tecnologia e suas necessidades.
3. Depois de pesquisar, ele encontra uma plataforma de vendas online e se interessa em criar uma semelhante.
4. Ele decide entrar em contato com o suporte da plataforma para esclarecer suas dúvidas e garantir que essa é a melhor opção para seus negócios.
5. Após esclarecer suas dúvidas, ele se registra na plataforma e começa a criar sua loja virtual.
6. Ele adiciona informações sobre sua empresa, incluindo seus produtos e preços.
7. Ele personaliza a aparência da sua loja virtual para que ela se alinhe com a identidade visual da sua empresa.
8. Ele adiciona as informações de pagamento e envio para que os compradores possam concluir suas transações.
9. Ele começa a promover sua loja virtual através das redes sociais e de outros canais de marketing digital.
10. João Silva recebe seu primeiro pedido através da loja virtual e processa o pedido com sucesso.

Jornada do Usuário para Ana Souza (Potencial Cliente 1):

1. Ana Souza está trabalhando em um novo projeto de design de interiores e precisa encontrar flores tropicais de qualidade.
2. Ela começa a pesquisar online por fornecedores de flores tropicais.
3. Ela encontra a loja virtual da cooperativa de flores tropicais em Aldeia, Pernambuco, que é especializada em flores tropicais.
4. Ela entra na loja virtual e começa a navegar pelos produtos.
5. Ela encontra uma variedade de flores tropicais que atendem às suas necessidades.

6. Ela adiciona as flores ao seu carrinho de compras e conclui a transação com sucesso.
7. Ela recebe as flores em perfeito estado e fica satisfeita com a qualidade dos produtos.

Jornada do Usuário para John Smith (Potencial Cliente 2):

1. John Smith precisa presentear seus clientes e parceiros de negócios com algo diferente e exclusivo.
2. Ele começa a pesquisar online por presentes diferenciados.
3. Ele encontra a loja virtual da cooperativa de flores tropicais em Aldeia, Pernambuco, que oferece flores tropicais de qualidade.
4. Ele entra na loja virtual e começa a navegar pelos produtos.
5. Ele encontra um buquê de flores tropicais que atende às suas necessidades.
6. Ele adiciona o buquê ao seu carrinho de compras e conclui a transação com sucesso.
7. Ele recebe o buquê em perfeito estado e fica satisfeito com a qualidade dos produtos.
8. Seus clientes e parceiros de negócios ficam impressionados com o presente e ele mantém sua boa imagem e reputação no mercado.

❖ Matrix CSD

Categoria	Certezas	Suposições	Dúvidas
Usuários	<ul style="list-style-type: none"> - Há interesse no mercado nacional e internacional em flores tropicais. 	<ul style="list-style-type: none"> - Os usuários estão dispostos a comprar flores tropicais pela internet. 	<ul style="list-style-type: none"> - Como os usuários vão reagir a problemas como atrasos na entrega ou produtos danificados?
Produto	<ul style="list-style-type: none"> - O sistema pode lidar com um grande volume de produtos e transações. 	<ul style="list-style-type: none"> - A variedade de flores e produtos exclusivos é suficiente para atrair um número significativo de usuários. 	<ul style="list-style-type: none"> - Há uma demanda suficiente para justificar a criação deste sistema.
Tecnologia	<ul style="list-style-type: none"> - React JS e Spring Boot são tecnologias maduras e bem estabelecidas. 	<ul style="list-style-type: none"> - A integração de diferentes sistemas de pagamento e envio é possível e viável. 	<ul style="list-style-type: none"> - Como lidar com questões de segurança e privacidade, como a proteção de dados pessoais e informações financeiras dos usuários?

Equipe de desenvolvimento	- A equipe de desenvolvimento tem as habilidades técnicas necessárias para construir e manter o sistema.	- A equipe de desenvolvimento tem a capacidade de lidar com as demandas do projeto, incluindo a necessidade de adicionar novos recursos e melhorias ao longo do tempo.	- Como lidar com possíveis atrasos ou problemas técnicos durante o processo de desenvolvimento?
Marketing e Vendas	- O marketing pode ser usado para alcançar os clientes em potencial e promover o sistema.	- A estratégia de marketing e vendas é suficiente para atrair um número significativo de usuários.	- Como medir o sucesso do marketing e vendas do sistema?
Competição	- A concorrência no mercado de flores tropicais é limitada.	- A concorrência não irá afetar significativamente o desempenho do sistema.	- Como lidar com possíveis novos concorrentes no futuro?

❖ Técnica Criativa Usada

O método de pesquisa utilizado para a coleta de informações foi o Desk Research, que consiste na análise de dados secundários e informações já existentes disponíveis em fontes como relatórios, artigos, estudos de mercado e outras fontes relevantes. Essa abordagem foi adotada para fornecer uma compreensão ampla e aprofundada do mercado de flores tropicais e das necessidades dos usuários.

❖ Perguntas do Briefing

Qual é o objetivo geral do projeto?

Quem é o público-alvo do site?

Quais são as principais características desse público-alvo?

Qual é o diferencial competitivo da cooperativa em relação aos concorrentes?

Quais são os principais produtos oferecidos pela cooperativa e como eles se diferenciam de outras flores tropicais no mercado?

Como os clientes podem adquirir os produtos oferecidos pela cooperativa atualmente?

Quais são as principais dificuldades encontradas pelos clientes na compra de produtos da cooperativa?

Quais são as expectativas em relação ao novo site em termos de vendas e conversão de clientes?

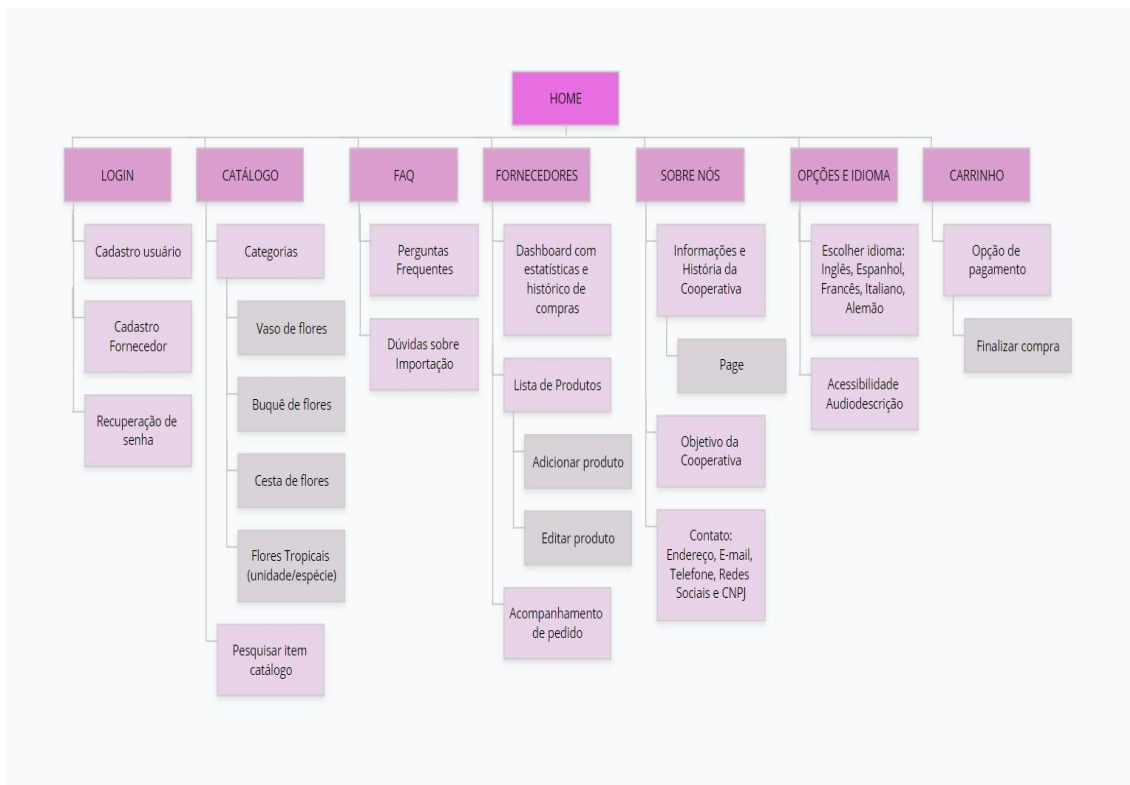
Quais são as expectativas em termos de design e layout do site?

Como será feita a divulgação do novo site e dos produtos oferecidos pela cooperativa?

Qual é o prazo para o lançamento do site?

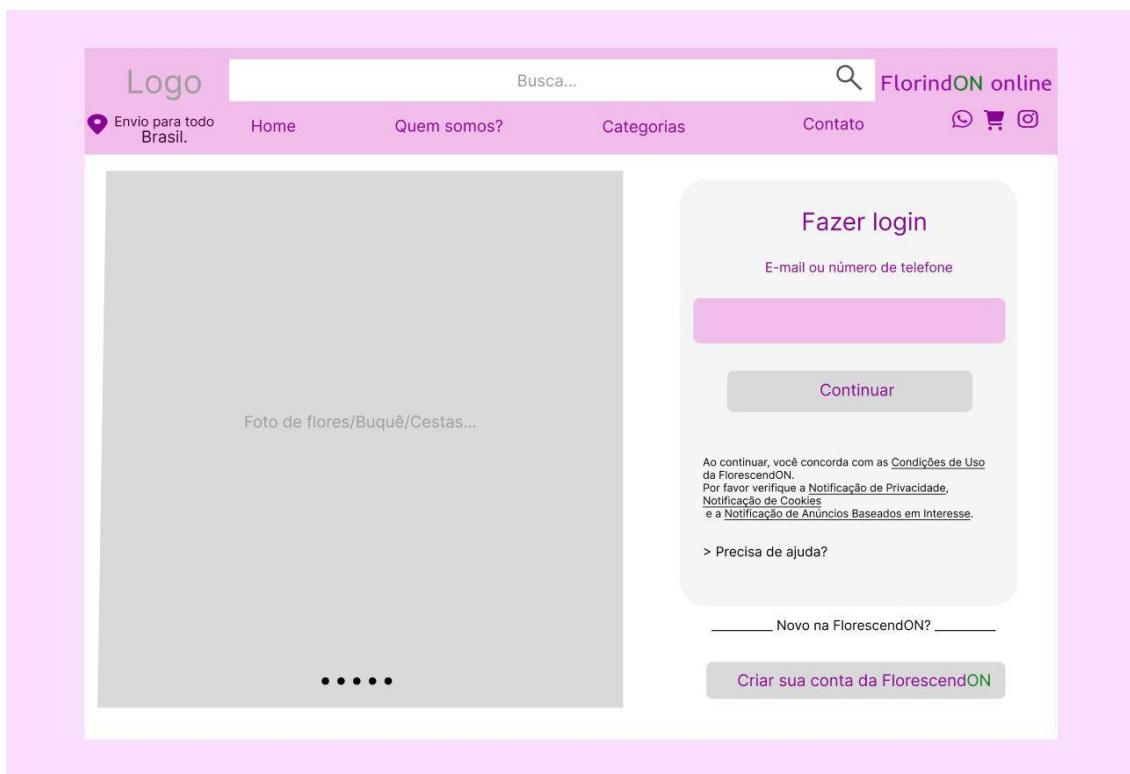
Qual é o orçamento disponível para o projeto?

❖ Sitemap



❖ Wireframe

Página HOME



Página Produtos



Página de Compras

FlorescendON

Retirada

Entrega

Produto

Informações da compra...

Forma de pagamento:

> Pix

> Boleto bancário

> Cartão de crédito

Detalhes do Pagamento:

Sub - total:

Frete:

Pagamento:

Finalizar Pedido