

Projeto FlorindON: site ecommerce para cooperativa de floricultores

**Equipe: Andrezza Lavine, Jady 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



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, entretanto as vendas locais não estão dando muito lucro.

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.



Nome: Ana Souza

Idade: 28 anos

Profissão: Designer de interiores

Objetivos: Encontrar flores tropicais de qualidade para decorar projetos de interiores, porém tem um orçamento muito limitado e não conhece alternativas online.

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.



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 e não encontra produtos sustentáveis 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**

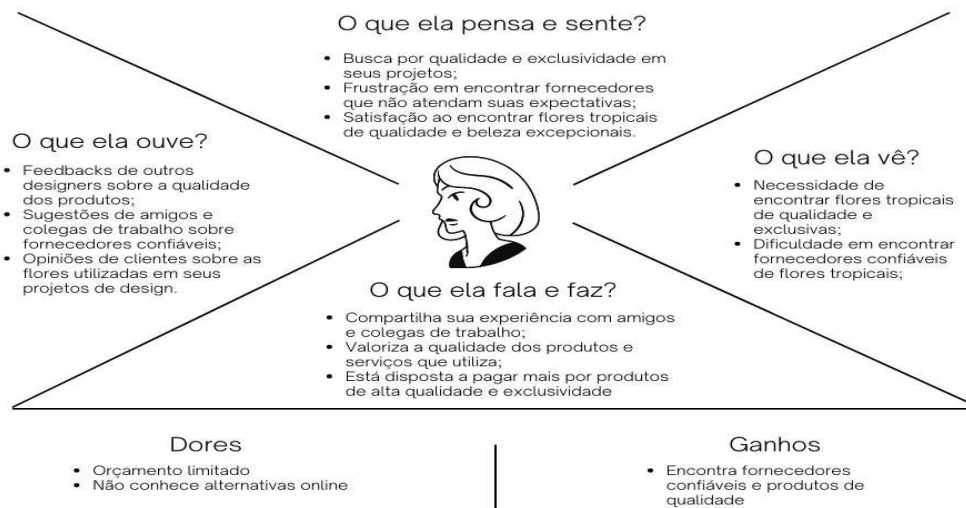
Mapa de Empatia

João Silva



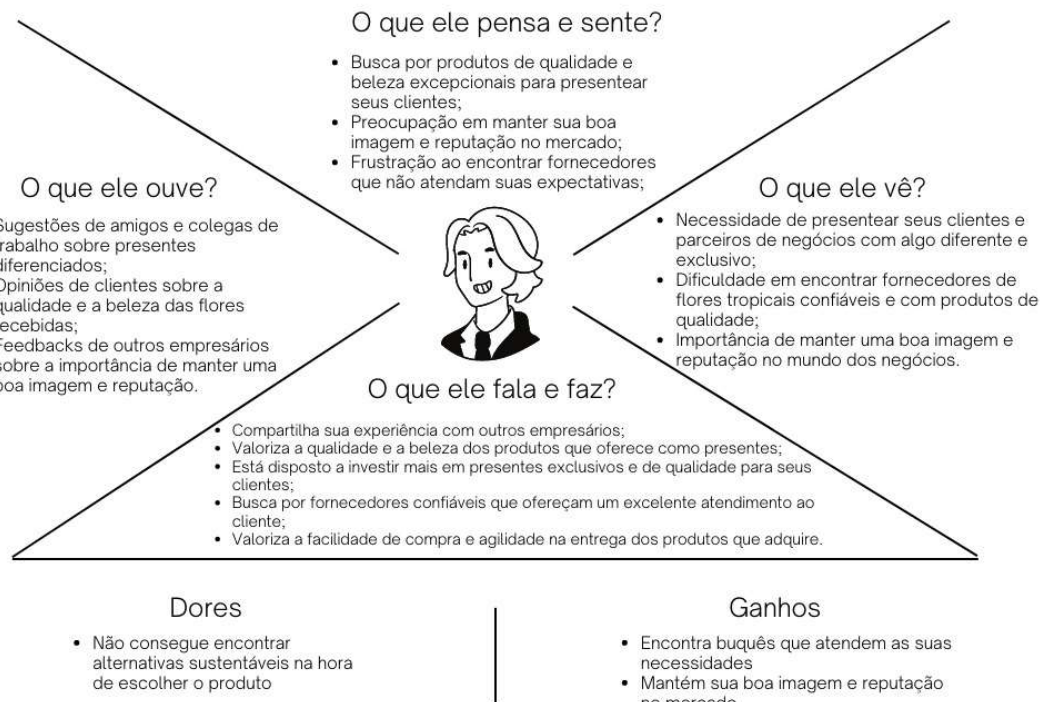
Mapa de Empatia

Ana Souza



Mapa de Empatia

John Smith



❖ 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.

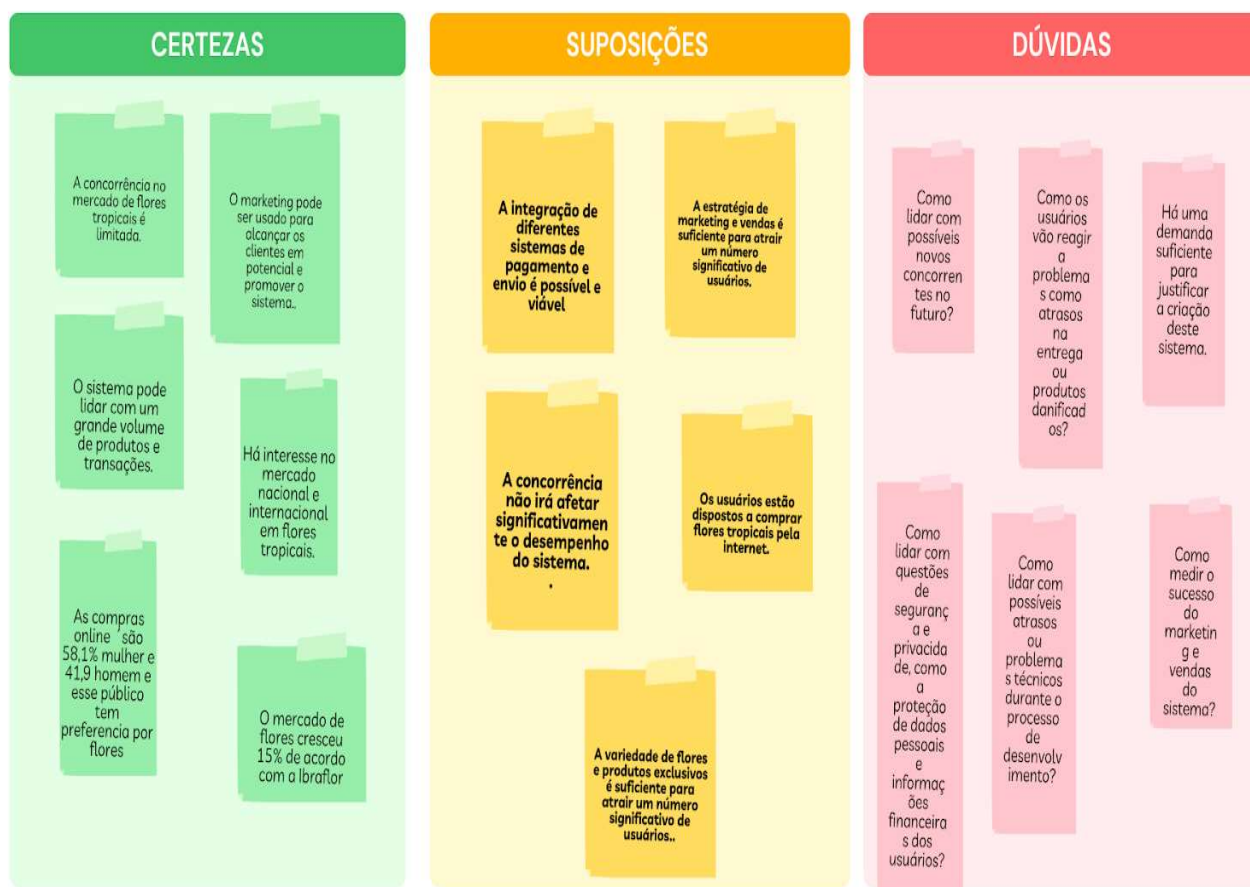
5. Ela encontra uma variedade de flores tropicais que atendem às suas necessidades.
6. Ela adiciona as flores ao seu carrinho de compras e conclui a transação com sucesso.
7. Ela recebe as flores em perfeito estado e fica satisfeita com a qualidade dos produtos.

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

MATRIZ CSD



❖ 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?

O objetivo geral do projeto é desenvolver um sistema de e-commerce para a cooperativa de flores tropicais de Aldeia, em Pernambuco, com o propósito de expandir suas vendas para o mercado nacional e internacional.

Quem é o público-alvo do site?

O público-alvo do site são consumidores de flores tropicais, tanto no Brasil como no exterior, que valorizam a biodiversidade e a beleza única desses produtos.

Quais são as principais características desse público-alvo?

As principais características desse público-alvo são o apreço pela natureza e a busca por produtos de alta qualidade, com valor estético único e de procedência garantida. Muitos são adeptos de compras online e valorizam a conveniência e a segurança que essa modalidade oferece.

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

O diferencial competitivo da cooperativa é a sua localização em um dos principais polos de produção de flores tropicais do Brasil, o que garante a qualidade e a variedade dos produtos. Além disso, ao comprar diretamente da cooperativa, o cliente está apoiando uma organização que valoriza seus produtores locais.

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

Os principais produtos oferecidos pela cooperativa são uma gama de flores tropicais, cultivadas e colhidas localmente. Elas se diferenciam no mercado por sua qualidade, variedade e beleza única.

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

Atualmente, os clientes podem adquirir os produtos da cooperativa por meio de vendas diretas no local. A proposta do novo site é ampliar essas opções de compra, permitindo que clientes de todo o Brasil e do exterior possam adquirir os produtos de maneira prática e segura.

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

As principais dificuldades encontradas pelos clientes na compra de produtos da cooperativa podem ser a limitação geográfica para aquisição dos produtos e a falta de um canal de venda online.

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

As expectativas em relação ao novo site são de aumento das vendas e da conversão de clientes, permitindo que a cooperativa atinja um público maior e amplie sua receita.

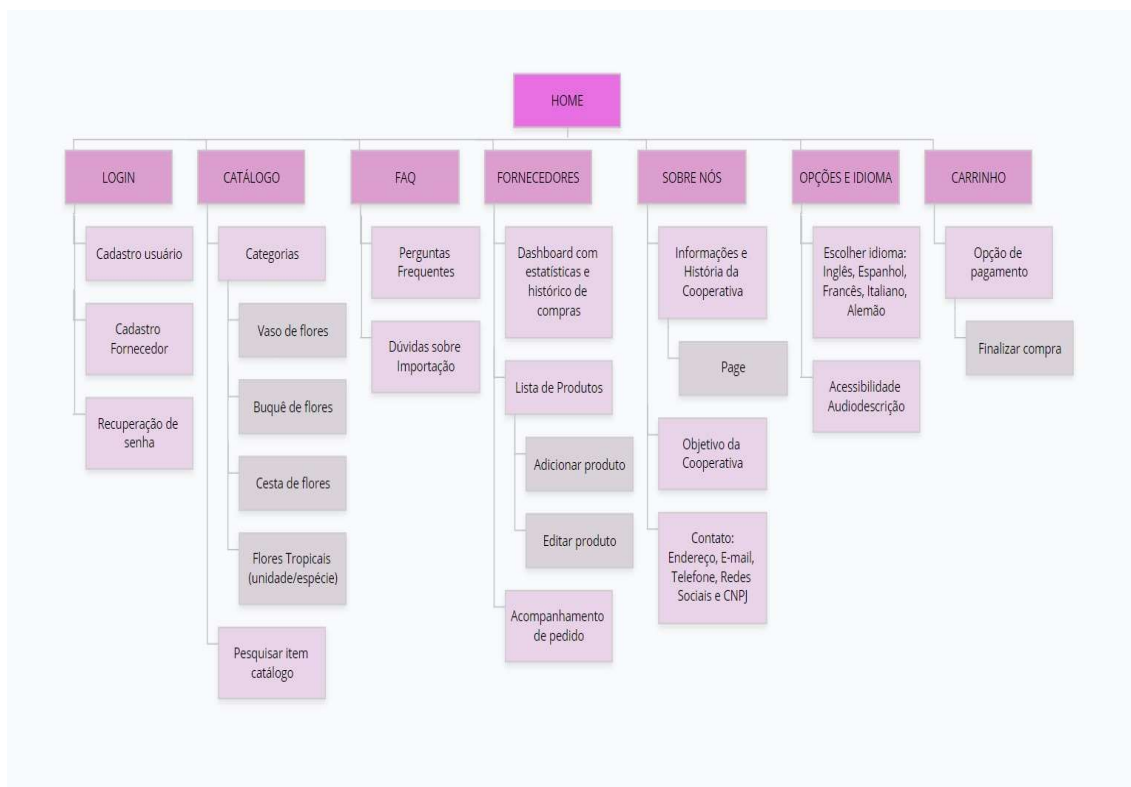
Quais são as expectativas em termos de design e layout do site?

As expectativas em termos de design e layout do site são de um visual moderno e intuitivo, que valorize as imagens dos produtos e proporcione uma experiência agradável para o usuário.

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

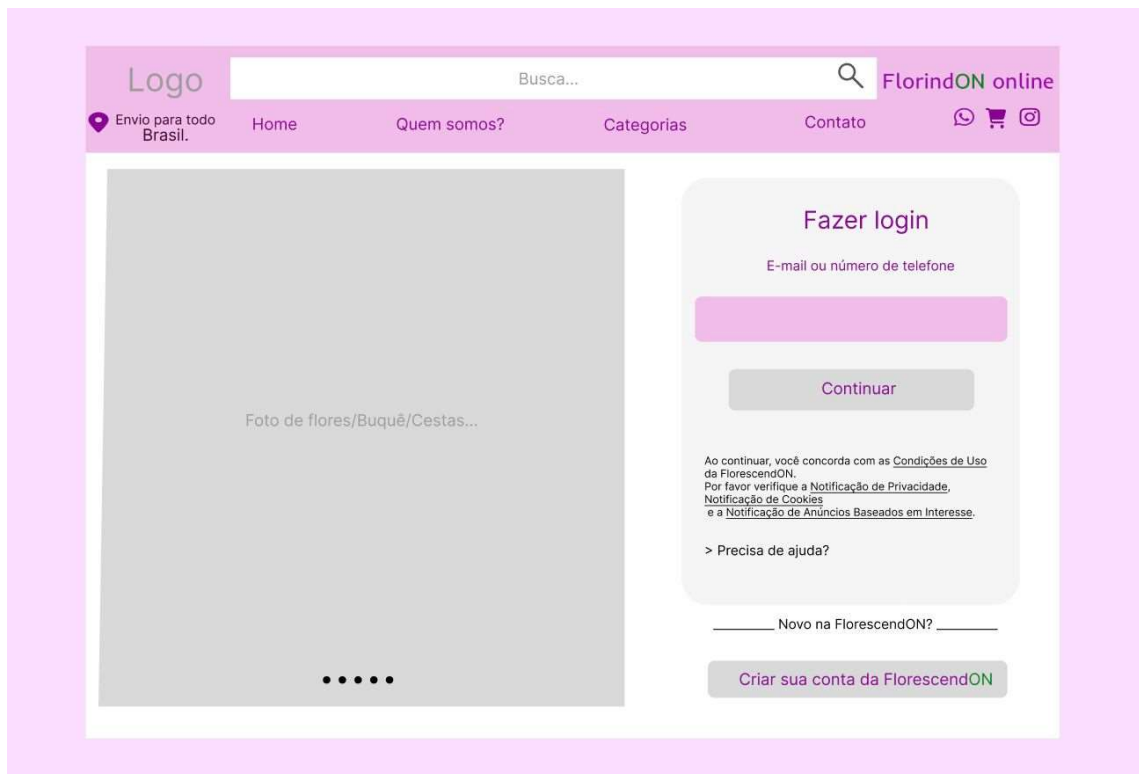
A divulgação do novo site e dos produtos oferecidos pela cooperativa pode ser feita por meio de redes sociais, e-mail marketing e parcerias com influenciadores digitais do segmento de jardinagem e decoração.

❖ 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:

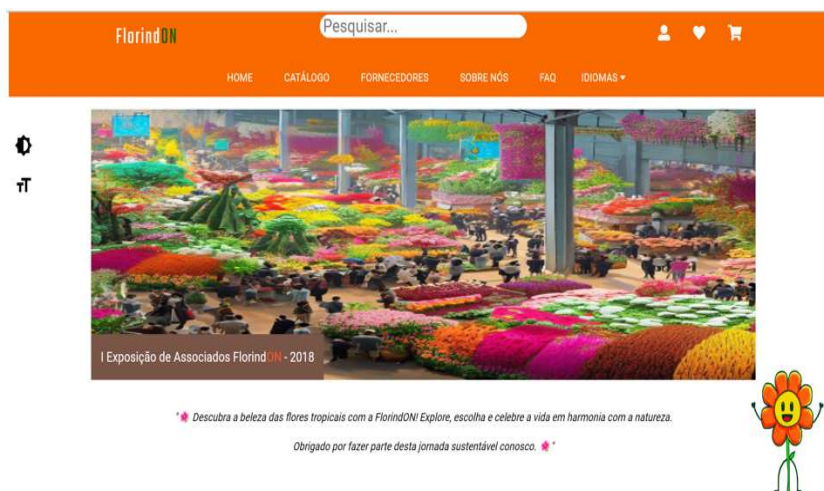
Sub - total:

Frete:

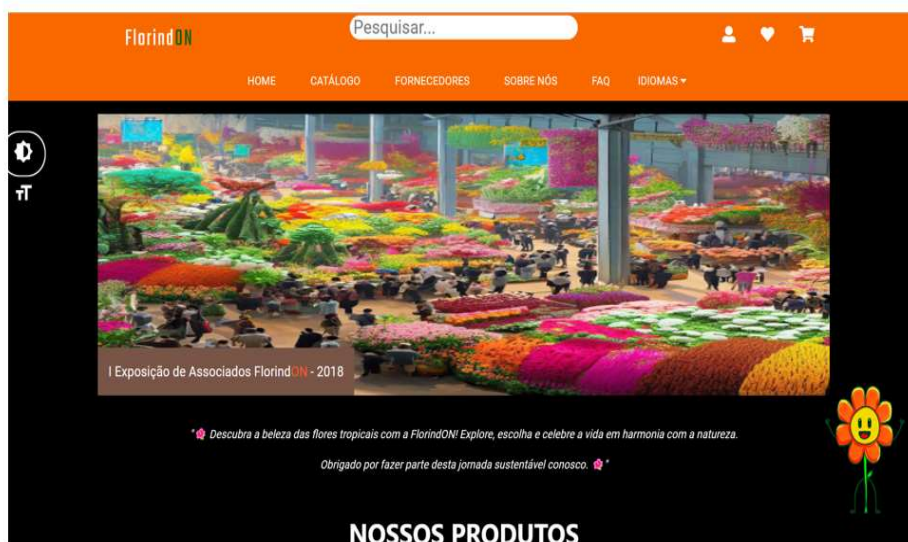
Pagamento:

Finalizar Pedido

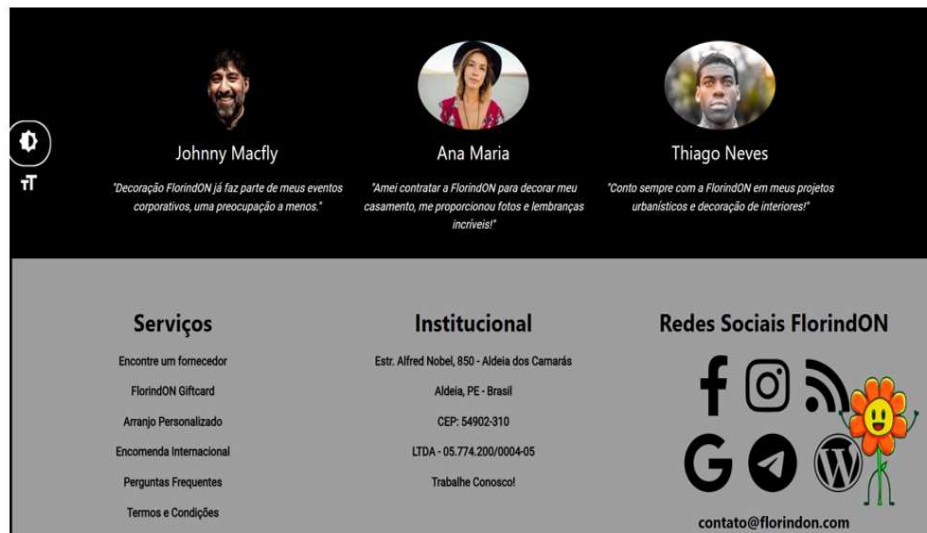
❖ Wireframe alta fidelidade - HOME



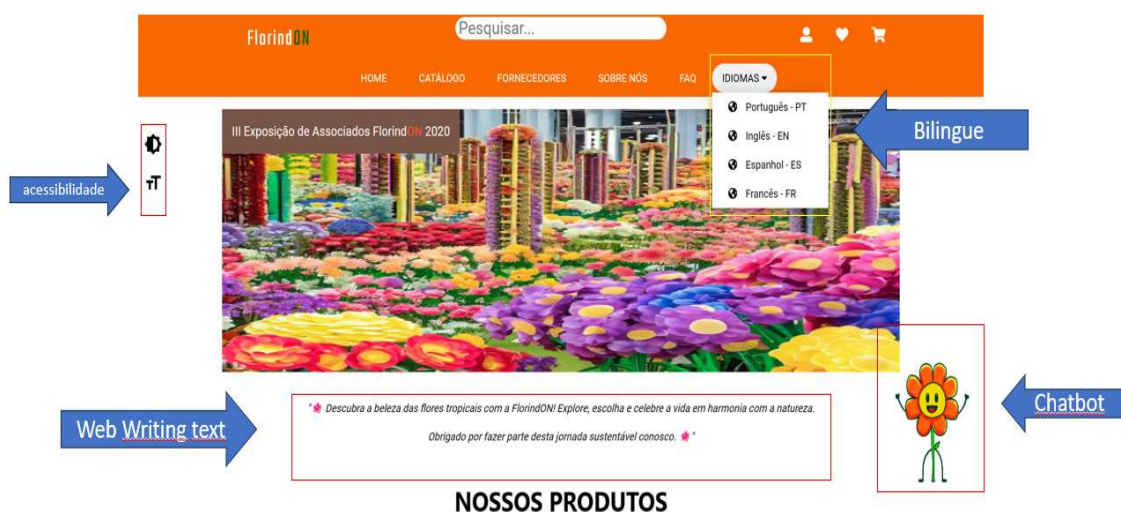
❖ Wireframe alta fidelidade – HOME contraste



❖ Wireframe alta fidelidade – HOME Rodapé



❖ Wireframe alta fidelidade – Elementos acessibilidade, Web Writing e Bilingue



❖ Wireframe alta fidelidade – Responsivo



* ✨ Descubra a beleza das flores tropicais com a FlorindON! Explore, escolha e celebre a vida em harmonia com a natureza.

Obrigado por fazer parte desta jornada sustentável conosco. ✨ *



