

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 HTML, CSS e Javascript, 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

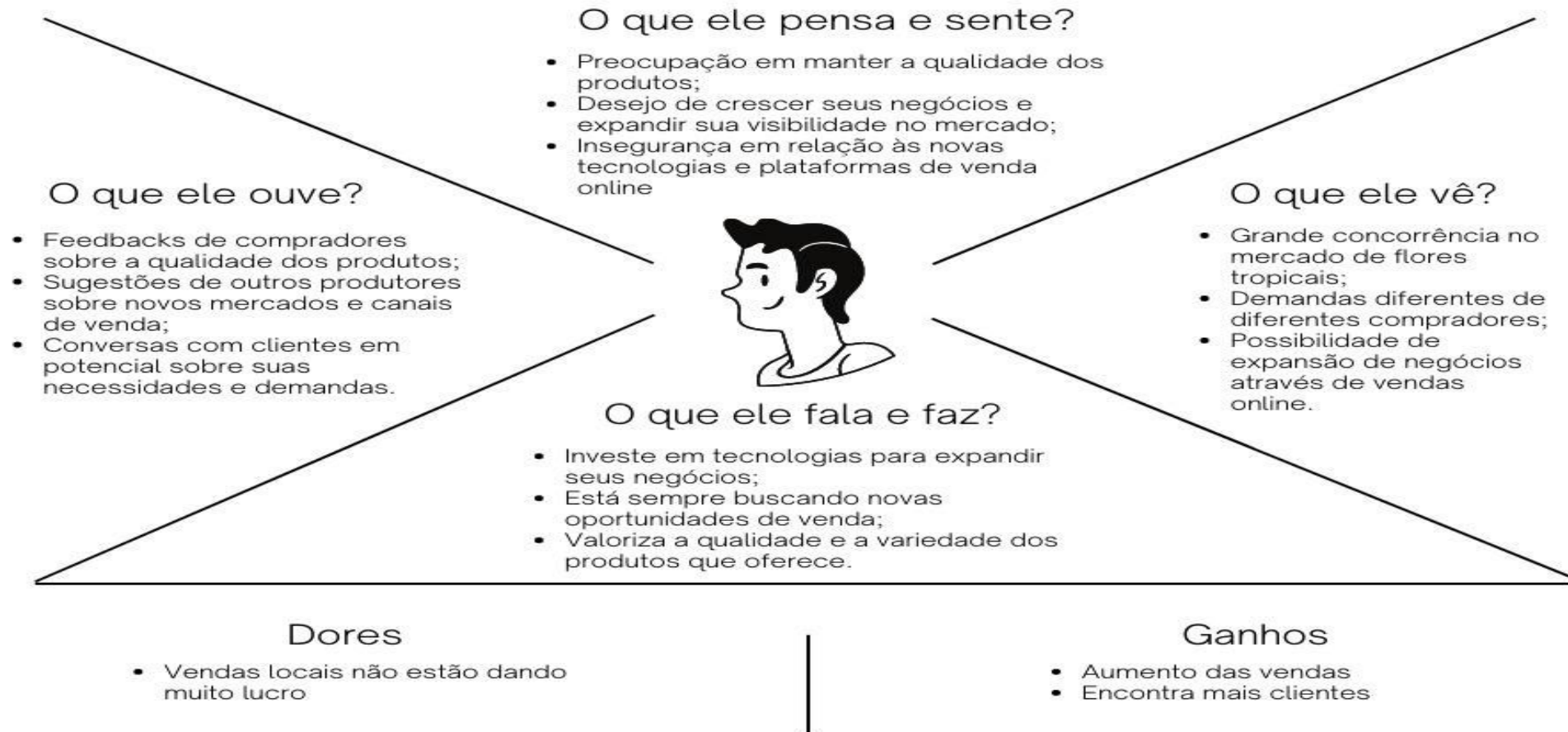
Objetivos: Presentear seus clientes com flores tropicais e encomendar arranjos florais para eventos empresariais

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.

❖ Mapas de Empatia

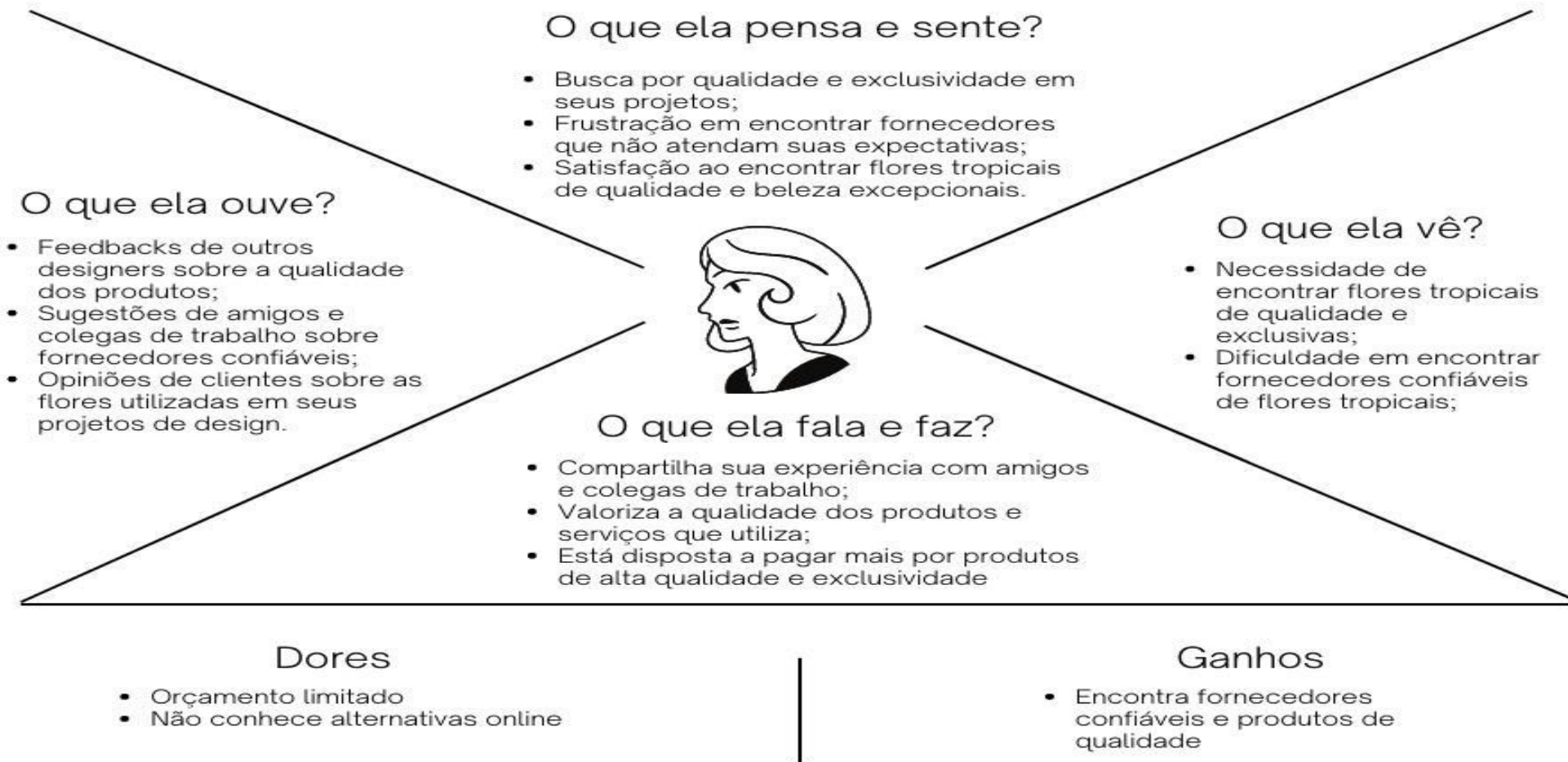
Mapa de Empatia

João Silva



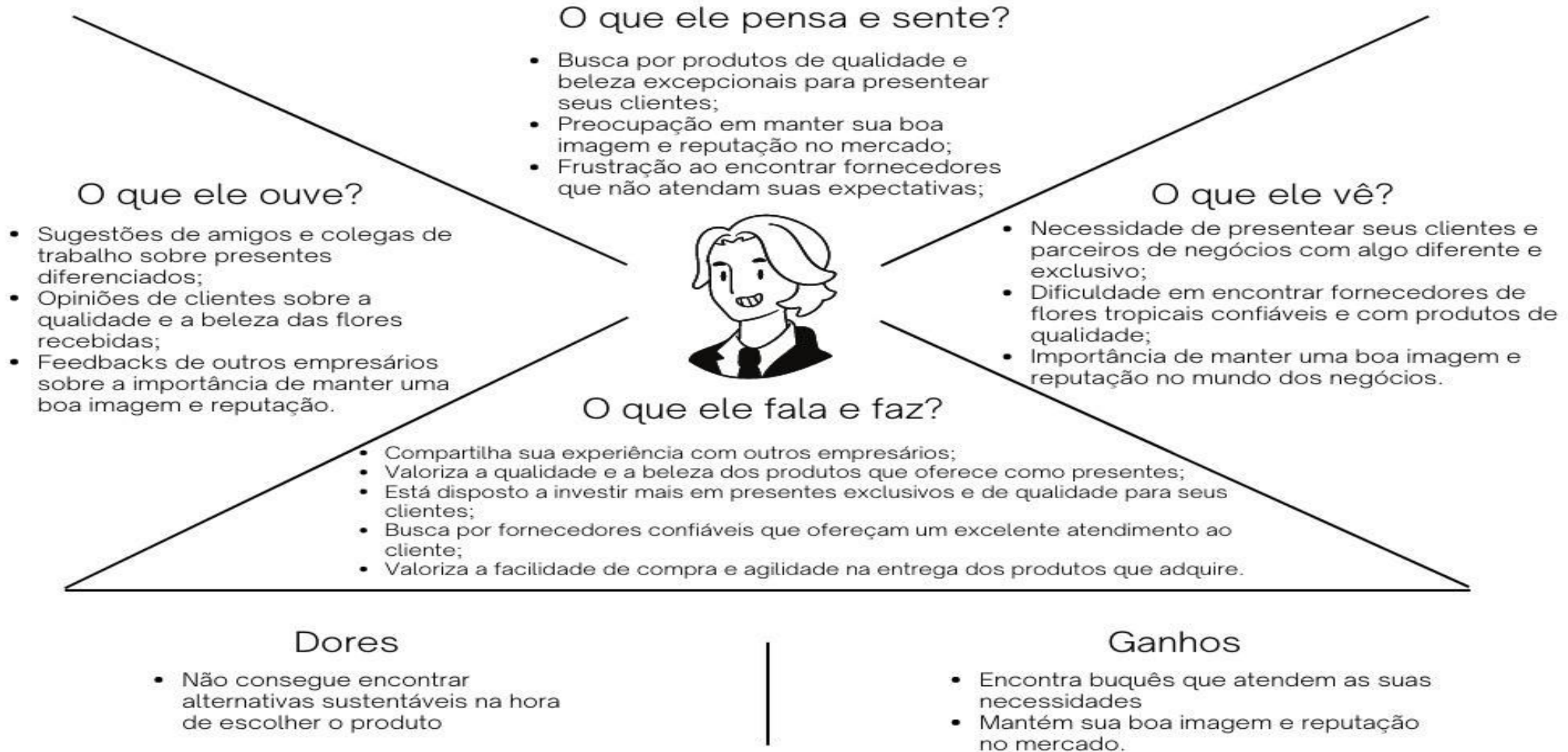
Mapa de Empatia

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

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

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.

Matriz CSD

CERTEZAS

A concorrência no mercado de flores tropicais é limitada.

O marketing pode ser usado para alcançar os clientes em potencial e promover o sistema..

O sistema pode lidar com um grande volume de produtos e transações.

Há interesse no mercado nacional e internacional em flores tropicais.

As compras online são 58,1% mulher e 41,9 homem e esse público tem preferência por flores

O mercado de flores cresceu 15% de acordo com a Ibraflor

SUPOSIÇÕES

A integração de diferentes sistemas de pagamento e envio é possível e viável

A estratégia de marketing e vendas é suficiente para atrair um número significativo de usuários.

A concorrência não irá afetar significativamente o desempenho do sistema.

Os usuários estão dispostos a comprar flores tropicais pela internet.

A variedade de flores e produtos exclusivos é suficiente para atrair um número significativo de usuários..

DÚVIDAS

Como lidar com possíveis novos concorrentes no futuro?

Como os usuários vão reagir a problemas como atrasos na entrega ou produtos danificados?

Há uma demanda suficiente para justificar a criação deste sistema.

Como lidar com questões de segurança e privacidade, como a proteção de dados pessoais e informações financeiras dos usuários?

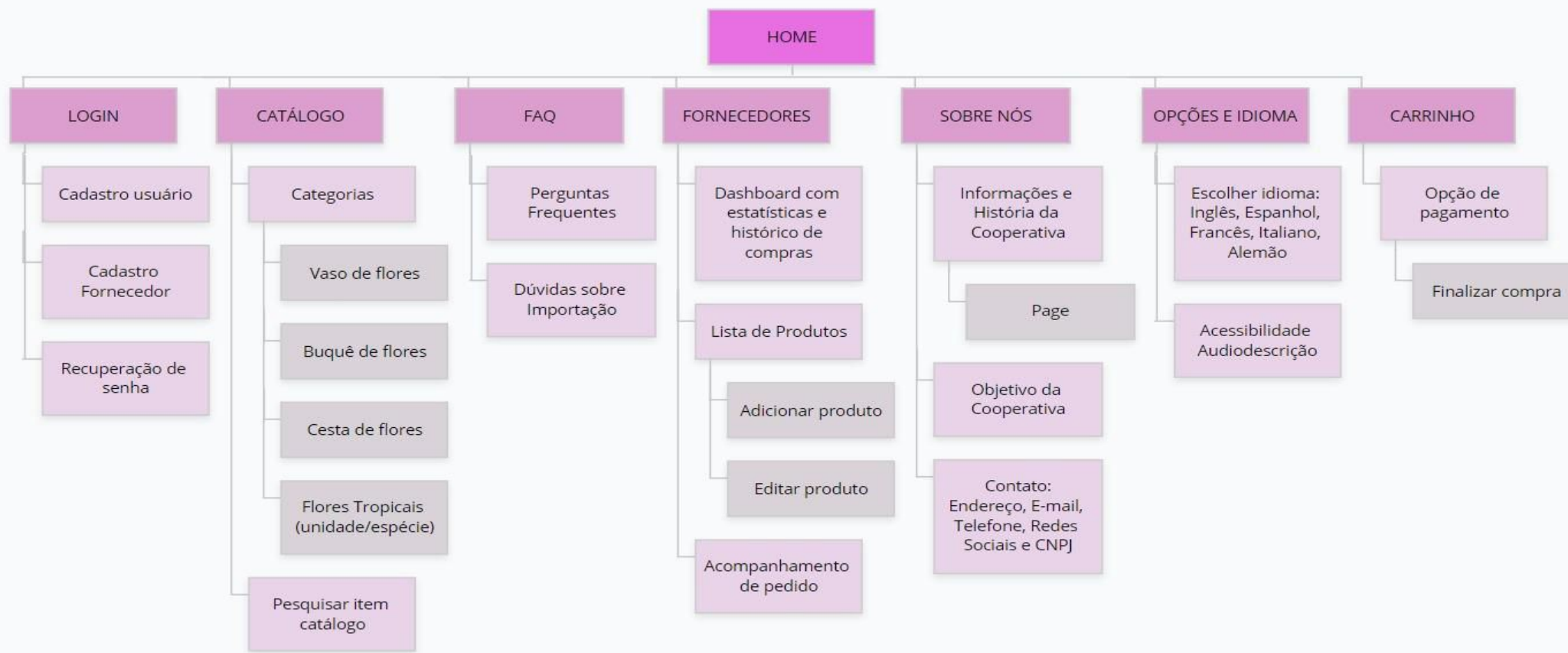
Como lidar com possíveis atrasos ou problemas técnicos durante o processo de desenvolvimento?

Como medir o sucesso do marketing e vendas do sistema?

Perguntas do Briefing

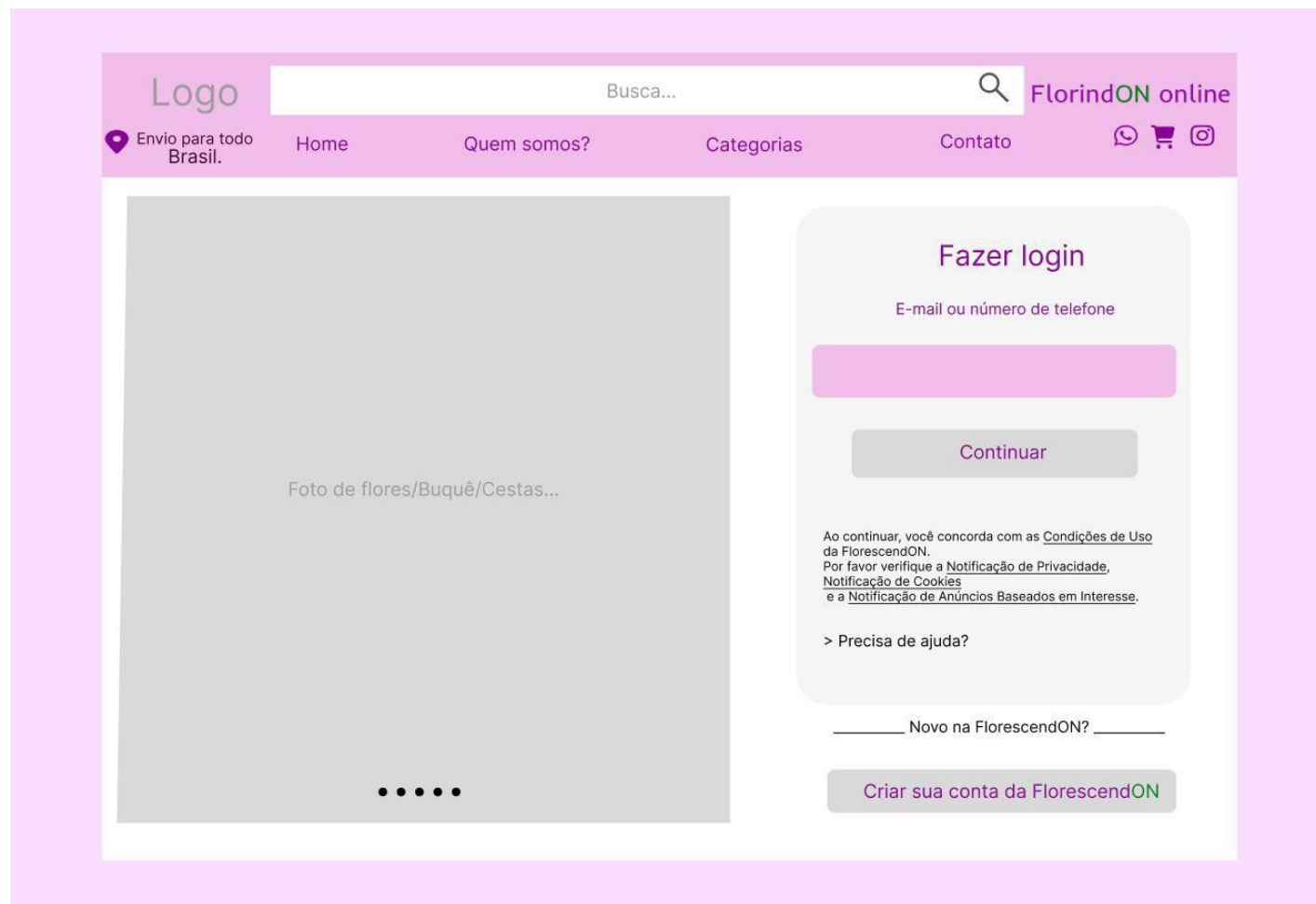
- Qual é o objetivo geral do projeto?
- Quem é o público-alvo do site?
- Quais são as principais características desse público-alvo?
- Qual é o diferencial competitivo da cooperativa em relação aos concorrentes?
- Quais são os principais produtos oferecidos pela cooperativa e como eles se diferenciam 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

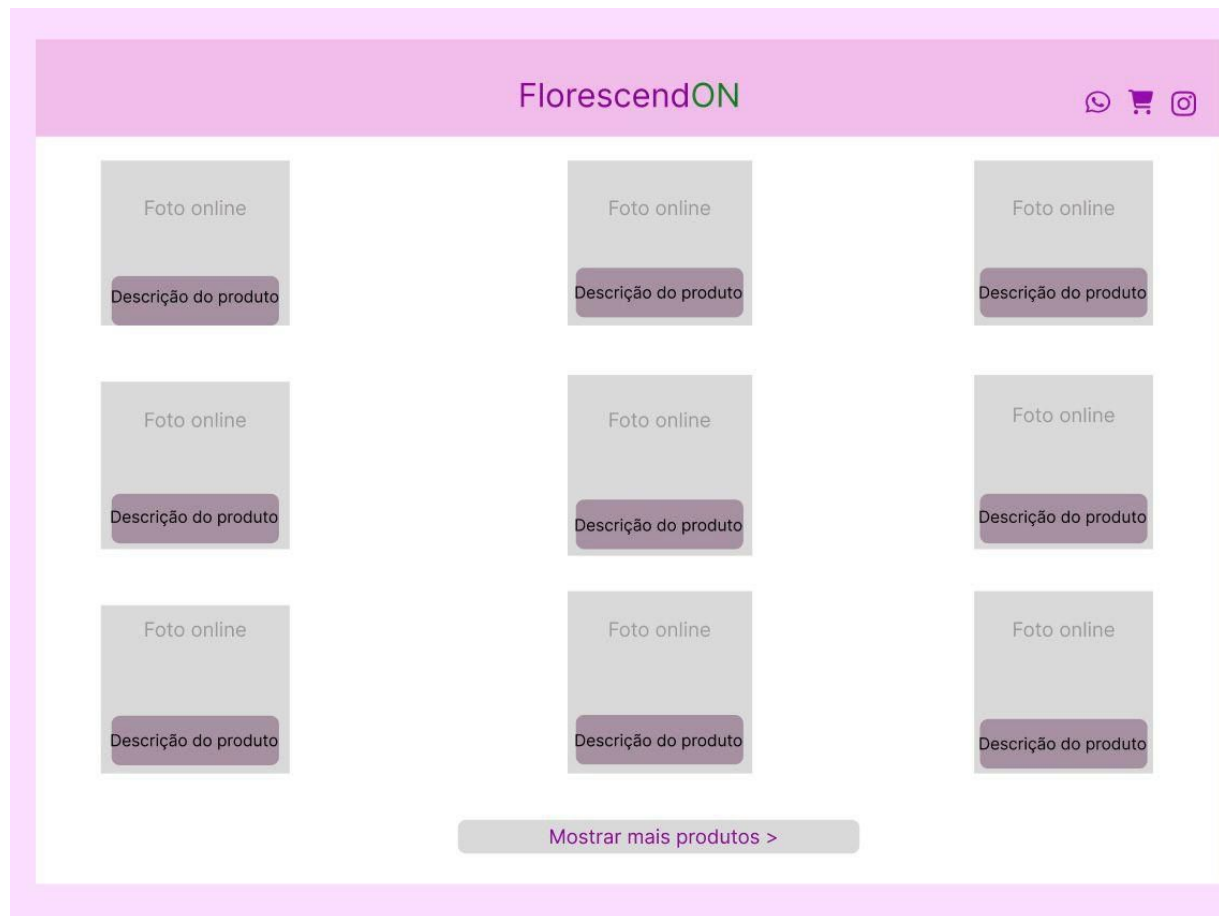


❖ Wireframe média fidelidade

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

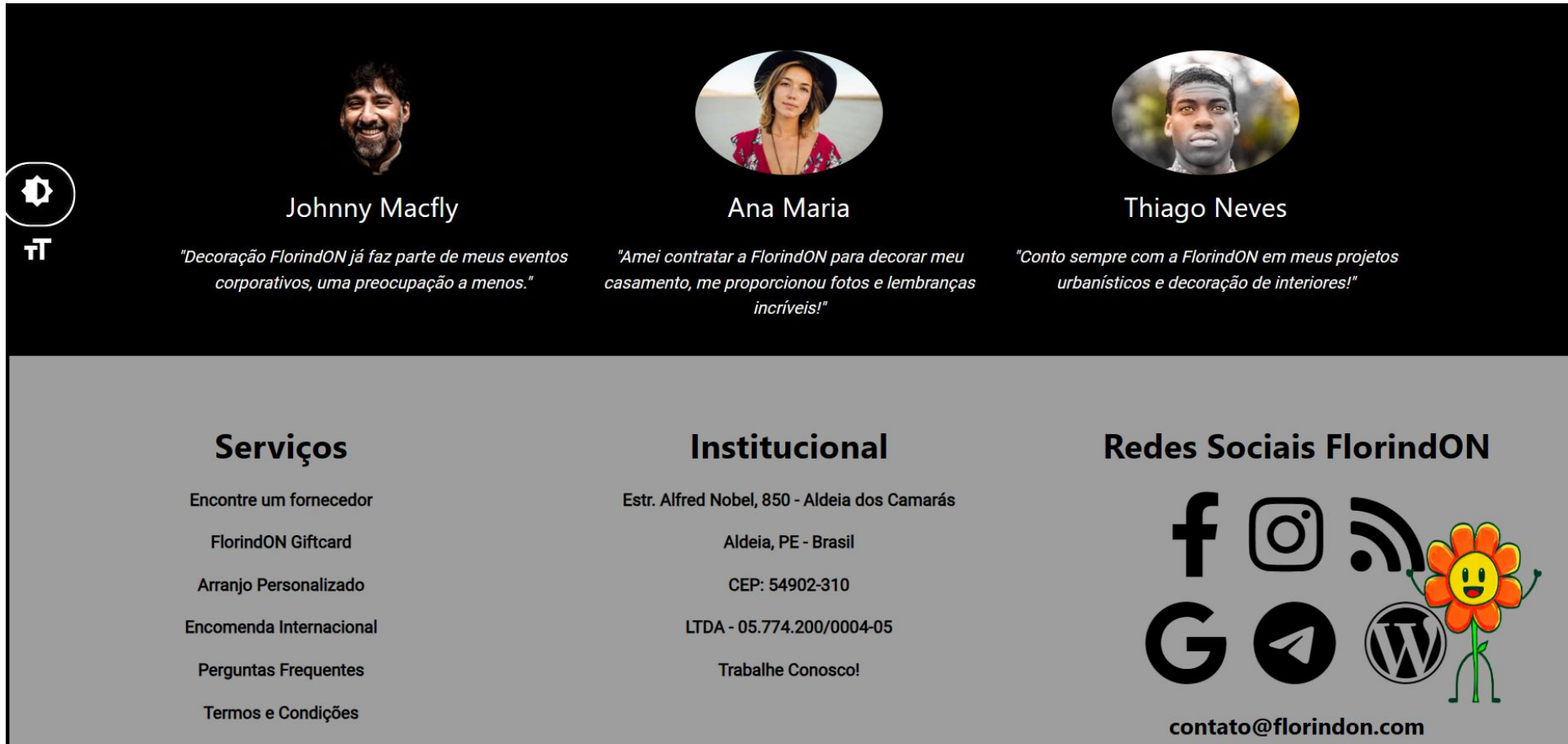


❖ Wireframe alta fidelidade – HOME contraste



❖ Wireframe alta fidelidade – HOME

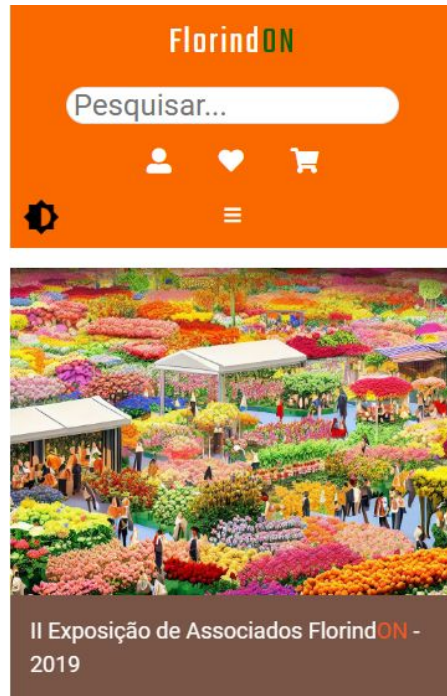
Rodapé



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



❖ 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. 🌸 "

