

Segundo o Seu Manuel, suas quedas de vendas vêm caindo graças aos aplicativos de entrega, que estão facilitando a vida das pessoas na faixa etária que Seu Manuel está atuando, ou seja, adultos de 50 a 70 pessoas. A praticidade de ter os produtos entregues na porta de casa por meio de compras online é muito vantajosa e chamativa, considerando que é o preço geralmente é o mesmo e somente se paga o frete a mais.

As vantagens aumentam se puder colocar promoções nos aplicativos de entrega, como é feito por vários concorrentes do mercado. Com o mercadinho já estabilizado no bairro de Botafogo a 30 anos, a clientela sempre é a mesma, então outro problema que pode ser resolvido com um projeto desse tipo é poder chamar a atenção de novos clientes para comprar no mercado, já que, pela internet, as pessoas podem comparar os preços e a disponibilidade de produtos. Portanto, eu indicaria sim que ele faça esse projeto com a Fluxo.

De começo eu indicaria uma plataforma como um aplicativo, já que segundo a Sociedade Brasileira do Varejo e Consumo (SBVC) 76% dos idosos que responderam a uma pesquisa afirmam fazer compras pelas plataformas de comércio. Além disso, o estudo também mostra um crescimento de 64% no uso de smartphones em pessoas acima de 60 anos.

Para o modelo de gerenciamento de projeto, o mais adequado na minha opinião é o Modelo Ágil, já que Manuel é muito elogiado por ter atenção ao cliente sempre como ponto forte e, com isso, podemos fazer a cada sprint tudo da forma que ele gostaria, sempre com a própria personalidade, para que não fique algo distante do próprio mercadinho e, assim, os clientes mais antigos podem se sentir confortáveis em comprar por ali já que o cuidado será o mesmo.

A partir disso, pode ser feito um aplicativo com figuras grandes e bem simples de se navegar, para que as pessoas com maiores dificuldades também possam conseguir fazer as compras com a maior facilidade e sem problemas algum. Notificações seriam enviadas para os clientes do mercadinho a cada etapa da compra, desde a solicitação dos produtos até a entrega na porta de casa, para que o cliente fique sabendo de tudo que ocorre com seus produtos.

Outra funcionalidade que pode existir num aplicativo desse tipo, são algumas listas de compras já configuradas pelos clientes, como por exemplo, uma lista de frutas ou uma lista de compras do mês, que estaria preenchida com os produtos pré selecionados pelo

cliente para facilitar sua compra. Juntamente com isso, há possibilidade de colocar uma parte com descontos diários ou semanais na plataforma, como um folheto digital.

Além disso, para o controle de qualidade pode-se ser colocado um sistema de avaliação dos clientes, tanto para os produtos, quanto para a entrega e o mercado em si, tudo isso podendo ser lido e respondido pelo Manuel, cujo tem vontade de manter a qualidade do seu estabelecimento e a curta distância com os clientes.

Considerando isso, poderia ser colocado como ideia para um programa de fidelidade de clientes do mercadinho que a cada número de compras pelo aplicativo, o cliente ganha recompensas, como frete grátis ou descontos na compra por exemplo, a cada 3 compras a quarta o frete é gratuito, e a cada 6 compras ganha-se 10% de desconto.

Analisando outros aplicativos do mesmo estilo e com a mesma funcionalidade, podemos ver que, os mercados com plataforma própria não têm uma parte de comentários, recomendações e notas para os produtos e qualidade da entrega, fazendo disso um diferencial, além de gerar novos consumidores para o mercadinho do Seu Manuel. Podemos considerar também as entregas gratuitas a cada certo número de pedidos como outro diferencial da plataforma proposta. Além, é claro, da própria atenção do Manuel para com os clientes, que poderiam falar com ele diretamente pelo aplicativo ou pelo telefone indicado para solucionar qualquer problema na hora.

Para colocar o projeto em prática, após disponibilizado, teríamos que fazer uma proposta de marketing para Manuel, em que se colocaria a indicação do aplicativo em páginas de redes sociais e, também, na loja e nos folhetos disponibilizados. Também seria interessante, quando os clientes comprarem na loja física, receberem a novidade que o aplicativo está disponível. Outra forma de marketing, seria quando os clientes ligarem para fazer as compras, Manuel comunicar sobre o projeto, indicando que é confiável e está em supervisão do mesmo.

Após o término e entrega do projeto, espera-se uma melhora nas vendas do mercadinho, levando em conta que a faixa etária do Seu Manuel é de 50 a 70 anos. Como já dito, nessa faixa etária está havendo um crescimento no uso de smartphones e, também, um crescimento na área de compras online pelos smartphones. Com isso, Manuel elevaria suas vendas e, também, conseguiria novos clientes para seu mercadinho.

Portanto, podemos dizer que, financeiramente, para Manuel com certeza vale a pena contratar a Fluxo para resolver este problema, já que um projeto desse escopo, feito por autônomos ou por alguma empresa seria muito mais caro e, então, o dinheiro investido se tornaria lucro após algum tempo de publicação e uso, principalmente juntando todas as formas de vendas do mercadinho do Seu Manuel.