

**MATRIZ DE NECESSIDADE**

A partir da análise da pesquisa realizada com o objetivo de identificar as dores de parte do nosso público-alvo, foi possível extrair as principais necessidades dos possíveis usuários da nossa startup. Organizadas por ordem de prioridade, temos:

1. **DIFICULDADE DE COMUNICAÇÃO COM CLIENTES**

Entre as principais adversidades enfrentadas pelos produtores no ramo do agronegócio, a dificuldade de comunicação com os clientes se destaca como uma das maiores prioridades. A ausência de plataformas específicas para esse tipo de interação, o cancelamento de pedidos devido à falta de credibilidade e a demora nas respostas dos clientes são problemas recorrentes que precisam ser solucionados. É justamente nesse ponto que a **Ruralink** se destaca: nossa plataforma prioriza a facilidade de uso, além de oferecer uma comunicação rápida, eficiente e segura. Cerca de **43%** dos entrevistados responderam que a demora nas respostas dos clientes é um dos principais problemas.

1. **FAMILIARIDADE COM A TECNOLOGIA**

A pesquisa revelou que 50% dos entrevistados utilizam a tecnologia sem grandes dificuldades, enquanto 31% relataram ter certa dificuldade, mas demonstraram disposição para aprender e se adaptar. Já 18% afirmaram ter apenas um conhecimento básico. Esses dados mostram que, embora uma parcela significativa dos produtores já esteja adaptada ao uso de recursos tecnológicos, ainda existe uma parte relevante que precisa de suporte e ferramentas mais acessíveis. Pensando nisso, a **Ruralink** foi desenvolvida com foco em uma interface intuitiva e um modo de uso simples e objetivo, garantindo que todos, independentemente do seu nível de familiaridade com a tecnologia, possam aproveitar os benefícios da plataforma.

1. **ORGANIZAÇÃO DE PEDIDOS E SOLICITAÇÕES**

A pesquisa apontou que 18% dos entrevistados ainda utilizam métodos manuais, como o uso de cadernos, para registrar pedidos e solicitações. Outros 12% recorrem a planilhas no computador — uma alternativa que, apesar de digital, pode ser considerada complexa e pouco prática por muitos usuários. Além disso, 18% afirmaram não possuir nenhum método específico para esse tipo de organização. Diante desse cenário, a **Ruralink** surge como uma solução completa, reunindo em uma única plataforma todas as funcionalidades necessárias para registrar, organizar e acompanhar pedidos de forma simples, prática e eficiente.

1. **MEIOS DE COMUNICAÇÃO**

Cerca de 90% dos entrevistados afirmaram utilizar o WhatsApp como principal meio de comunicação com seus clientes. Embora seja uma ferramenta amplamente acessível, entendemos que seu uso nesse contexto funciona mais como uma solução improvisada, já que o aplicativo não foi projetado especificamente para atender às demandas do setor agro. O restante dos entrevistados recorre a outras redes sociais, ligações diretas ou até mesmo ao contato presencial. Nesse cenário, a **Ruralink** se destaca como uma plataforma desenvolvida exclusivamente para facilitar a comunicação entre produtores e consumidores, oferecendo um ambiente profissional, organizado e eficiente para esse fim. Com a utilização de chats diretos, ou até mesmo a possibilidade do próprio produtor fornecer outras redes sociais para os clientes.

1. **ACEITAÇÃO E EXPECTATIVAS DOS USUÁRIOS**

O feedback dos entrevistados foi extremamente positivo em relação à proposta da plataforma. Mais de 75% afirmaram que certamente utilizariam uma solução que reunisse todas as funcionalidades citadas anteriormente — e muito mais. A maioria destacou que a adoção dependeria de fatores como facilidade de uso, preço acessível (ou até mesmo gratuidade, considerando que a startup ainda está em fase de desenvolvimento), boa organização e funcionalidades complementares. Entre os recursos mais desejados estão: localização de clientes, histórico de compras e vendas, sistema de avaliações, prazos de entrega e formas variadas de pagamento. Esses dados reforçam a relevância da Ruralink como uma ferramenta promissora e alinhada com as reais necessidades do setor.