

## Descrição da visão geral do projeto.

O projeto de e-commerce de cartonagem tem como objetivo principal oferecer produtos de cartonagem sustentáveis, criativos e funcionais, que atendam às necessidades e desejos dos consumidores modernos, preocupados com o meio ambiente e que valorizam a personalização e a qualidade, a proposta é unir técnicas tradicionais de artesanato com inovação e design contemporâneo, criando uma marca única e autêntica no mercado.

**Missão:** Criar produtos de cartonagem que não apenas atendam às necessidades de organização e decoração dos clientes, mas também contribuam para a sustentabilidade e a preservação do meio ambiente, utilizando materiais recicláveis e práticas de produção eco-friendly.

**Visão:** Ser reconhecido como um e-commerce líder em produtos de cartonagem, destacando-se pela inovação, qualidade e compromisso com a sustentabilidade, e inspirando outros negócios a adotarem práticas sustentáveis e criativas.

### **Valores:**

**Sustentabilidade:** Utilizar materiais recicláveis e processos de produção sustentáveis.

**Criatividade:** Oferecer produtos únicos e personalizados, que permitam aos clientes expressarem sua individualidade.

**Qualidade:** Garantir que cada produto seja feito com atenção aos detalhes e durabilidade.

**Inovação:** Estar sempre à frente das tendências de mercado e incorporar novas tecnologias e técnicas de produção.

**Responsabilidade Social:** Contribuir para o bem-estar da comunidade e promover práticas empresariais éticas e responsáveis.

## *Objetivos do Projeto:*

*Aumentar a visibilidade e a presença online: Implementar estratégias eficazes de marketing digital e redes sociais para alcançar um público maior e engajar potenciais clientes.*

*Expandir a linha de produtos: Desenvolver novos produtos de cartonagem que atendam às diversas necessidades dos consumidores, mantendo a qualidade e o design inovador.*

*Promover a sustentabilidade: Educar os clientes sobre a importância da sustentabilidade e como os produtos de cartonagem podem contribuir para um estilo de vida eco-friendly.*

*Oferecer uma experiência de compra excepcional: Garantir que o processo de compra no e-commerce seja intuitivo, agradável e eficiente, com um excelente atendimento ao cliente.*

## *Escopo do Produto.*

### *Descrição do Produto.*

Os produtos oferecidos pelo e-commerce de cartonagem incluem uma variedade de itens feitos a partir de materiais recicláveis e sustentáveis. Esses produtos são criados para atender a diversas necessidades de organização, decoração e presentes, com um forte enfoque em criatividade e personalização. Exemplos de produtos:

*Caixas Organizadoras:* Caixas de diferentes tamanhos e designs para armazenamento e organização de objetos.

*Porta-trecos:* Peças pequenas e versáteis para organizar itens de escritório, maquiagem, etc.

*Álbuns e Cadernos:* Álbuns de fotos e cadernos personalizados para presentes ou uso pessoal.

*Decoração:* Elementos decorativos como quadros, luminárias e enfeites feitos de cartonagem.

*Embalagens para Presentes:* Embalagens criativas e personalizáveis para presente.

## *Principais Entregas.*

*Desenvolvimento de Produtos:* Criação e lançamento de uma linha inicial de produtos de cartonagem, com foco na qualidade e design único.

*Plataforma de E-commerce:* Configuração e lançamento de um site de e-commerce funcional e atrativo.

*Marketing Digital:* Campanhas de marketing digital para promover a marca e os produtos nas redes sociais e outras plataformas online.

*Sustentabilidade:* Implementação de práticas sustentáveis em todo o processo de produção e logística, destacando o compromisso ambiental da marca.

*Atendimento ao Cliente:* Sistema de atendimento ao cliente eficiente e responsivo para garantir a satisfação do cliente.

## ***Crêterios de Aceite.***

### *Itens Qualitativos:*

***Design e Qualidade:*** Os produtos devem ter um design atraente e serem feitos com materiais de alta qualidade, garantindo durabilidade e funcionalidade.

***Sustentabilidade:*** Os produtos devem ser feitos com materiais recicláveis e seguir práticas de produção sustentáveis.

***Personalização:*** Oferecer opções de personalização para os clientes, permitindo a criação de peças únicas e exclusivas.

### *Itens Quantificáveis:*

***Metas de Vendas:*** Alcance de metas de vendas mensais e trimestrais estabelecidas para o e-commerce.

***Engajamento nas Redes Sociais:*** Aumento do número de seguidores e taxa de engajamento nas plataformas de redes sociais.

***Satisfação do Cliente:*** Alta taxa de satisfação do cliente, medida por avaliações e feedbacks positivos.

***Eficiência Logística:*** Tempo médio de processamento e entrega dos pedidos dentro dos prazos estabelecidos.

### **Matriz de Riscos.**

<i>Descrição</i>	<i>Impacto</i>	<i>Probabilidade</i>	<i>Resposta ao Plano</i>
<i>Problemas na fabricação dos produtos de cartonagem, resultando em baixa qualidade ou defeitos.</i>	<i>Média</i>	<i>Implementar um rigoroso controle de qualidade e realizar testes regulares dos produtos.</i>	<i>Ter fornecedores alternativos de materiais para evitar interrupções.</i>
<i>Atrasos ou falta de materiais de fornecedores.</i>	<i>Média</i>	<i>Estabelecer contratos sólidos com fornecedores.</i>	<i>Manter um estoque de segurança e buscar múltiplos fornecedores para diversificar a cadeia de suprimentos.</i>
<i>Problemas no site de e-commerce, como quedas de servidor ou falhas de segurança.</i>	<i>Alta</i>	<i>Implementar backup regular dos dados, ter uma equipe de suporte técnico pronta para resolver problemas rapidamente.</i>	<i>Investir em uma plataforma de e-commerce confiável e segura. Ter uma equipe de suporte técnico pronta para resolver problemas rapidamente.</i>
<i>Entrada de novos concorrentes no mercado com estratégias agressivas.</i>	<i>Alta</i>	<i>Monitorar constantemente a concorrência e ajustar as estratégias de marketing.</i>	<i>Destacar os diferenciais da marca e inovar na oferta de produtos.</i>

<i>Mudanças nas tendências de consumo ou condições econômicas adversas.</i>	<i>Média</i>	<i>Realizar análises de mercado frequentes e adaptar rapidamente as estratégias.</i>	<i>Diversificar a linha de produtos para atender diferentes necessidades e preferências.</i>
<i>Atrasos na entrega dos produtos aos clientes.</i>	<i>Alto</i>	<i>Desenvolver parcerias sólidas com empresas de logística.</i>	<i>Implementar um sistema de rastreamento de pedidos para melhorar a eficiência e a comunicação com os clientes.</i>
<i>Feedback negativo dos clientes afetando a imagem da marca.</i>	<i>Alto</i>	<i>Focar no atendimento ao cliente de alta qualidade.</i>	<i>Monitorar e gerenciar ativamente as avaliações e o feedback dos clientes, resolvendo rapidamente quaisquer problemas.</i>
<i>Problemas de fluxo de caixa ou falta de financiamento.</i>	<i>Baixa</i>	<i>Manter um planejamento financeiro cuidadoso.</i>	<i>Reservar um fundo de emergência e explorar opções de financiamento adicionais se necessário.</i>
<i>Falta de conformidade com regulamentações e leis aplicáveis.</i>	<i>Médio</i>	<i>Manter-se atualizado com as regulamentações relevantes.</i>	<i>Implementar políticas de conformidade e realizar auditorias periódicas.</i>
<i>Impactos climáticos que afetam a produção.</i>	<i>Baixa</i>	<i>Desenvolver um plano de contingência para desastres naturais.</i>	<i>Ter seguros apropriados e fornecedores alternativos em locais diferentes.</i>

