

Plano de Pesquisa

Briefing do Projeto

Requisitos para uma startup de compras em delivery de produtos orgânicos.

Background

- Devido à digitalização e também à Covid-19, uma parcela significativa das compras migrou para o online;
- O consumo de alimentos orgânicos no Brasil mais que dobrou entre 2017 e 2021, passando de 15% para 31% dos consumidores, principalmente impulsionado pela busca por saúde e bem-estar.;
- Queremos entender como alcançar os consumidores de produtos orgânicos;
- Buscando ajustar a experiência de compra para que os usuários tornem-se recorrentes.

Objetivos

Objetivos da Pesquisa

Estes objetivos são os principais focos no usuário em suas necessidades e desejos

- Queremos compreender os pensamentos, necessidades e percepções do usuário antes, durante e depois da experiência de compra online, para mapear toda a jornada do usuário;
- Queremos fornecer todas as informações necessárias para ajudar o usuário a ter uma experiência de compra bem-sucedida;
- Queremos gerar novas ideias inovadoras, ao compreender as oportunidades de melhoria na experiência atual de compra online.

Objetivos do negócio

Estes objetivos são os principais focos no negócio

Nosso objetivo é manter a taxa de retorno dos clientes ser suficiente para manter o app e gerar lucro.

Compreensão profunda do problema

Estes objetivos estão focados principalmente no usuário e em suas necessidades e desejos

Trazer inovações e soluções de ideias.

O que será entregue?

- Mapeamento de afinidades;
- Personas de usuário;
- Mapa da jornada do usuário

Hipóteses

Suposições

Expor a origem dos alimentos e detalhar a história do produtor estreitaria a distância e aumentaria a confiança, levando a recompra dos produtos.

Métodos

Com base nos objetivos que você definiu anteriormente, quais métodos utilizaremos?

Métodos Qualitativos

Ao comprar online, as pessoas costumam comprar vários tamanhos e cores porque valorizam a variedade de opções

Métodos Quantitativos

Ao comprar online, as pessoas costumam comprar vários tamanhos e cores porque valorizam a variedade de opções

Participantes

Define seu público alvo

- Nativos digitais: Seus celulares e/ou laptop;
- Educação: Superior completo;
- Localização: São Paulo - SP;
- Idade: 18-36 anos
- Outros: Usuários que fazem pelo menos 50% das suas compras de forma online

Timeline

Tempo de recrutamento

2 janeiro - 8 janeiro

Pesquisa + Análise

9 janeiro - 12 janeiro

Entrega final

15 janeiro