|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **#** | **Student Number** | **Student Name** |
| 1 | 50034501 | Aureliano João |
| 2 | 50037188 | Duarte Cunha |

**RESEARCH**

## Brainstorming

Começamos sempre com uma ideia de aplicação e-commerce, pois com a evolução da pandemia as pessoas começaram a optar cada vez mais pela tecnologia, e pensamos que isso será algo que se vai manter daqui em diante, verificamos que existia algo em falta na parte da hotelaria como a organização de venda de pesca, tendo bastante conhecimento nessa área percebi que a essa aplicação era uma mais valia, e criava uma interface entre os vendedores de peixe e os compradores, a aplicação iria apresentar todos os vendedores que criassem o seu perfil na aplicação e dentro de cada vendedor estaria o produto do mesmo, isto iria criar maior conexão entre o vendedor e comprador, mas depois ao comunicar com vários donos dos restaurantes percebi que o mais importante era a qualidade do peixe, e a compra de peixe é sempre efetuada a vendedores de confiança, logo se o comprador estiver a comprar o peixe as cegas, poderia comprometer a qualidade do produto. De seguida começamos a ler mais sobre o assunto de pandemia, ou seja o que poderíamos fazer para melhorar de uma certa forma a vida das pessoas, e deparamo-nos com vários cientistas, políticos e ambientalistas que o segredo se encontra na agricultura, pois a mesma não para. Depois pensamos na inovação, algo que não existe que iria revolucionar a maneira como os agricultores trabalham, algo benéfico em todos os aspetos e deparámo-nos com a ideia de vender produtos e serviços, pois maior parte das pessoas ou não tem o curso de manuseamento de produtos agrícolas, ou não tem tempo para o fazer, ou as pessoas estão debilitadas para o trabalho agrícola, apos conversas e pesquisas com agricultores percebemos que existem muitos fora do país e outros que não conseguiriam fertilizar ou desinfestar os terrenos, o que nos deu um feedback positivo, sendo os pioneiros de uma aplicação deste ramo.

## Research on the subject

Depois de tantas pesquisas, encontremos umas notícias que nos motivou muito na realização deste projeto. As palavras não vieram de uma qualquer pessoa, são palavras de uma figura credível, Eduardo Oliveira e Sousa, Presidente da Direção da Confederação dos Agricultor de Portugal (CAP). “*Muitas são as empresas que vão fechar portas temporariamente. Muitos são os postos de trabalho que vão ser substituídos por teletrabalho, as reuniões feitas por Skype e outros mecanismos tecnológicos […], mas a agricultura não”. As terras “terão de continuar a ser trabalhadas, as máquinas atestadas e reparadas, as culturas adubadas, tratadas e colhidas, os animais diariamente acompanhados “e os transportes de bens de produção terão que chegar ao seu destino, porém, ressalvou que “trabalho no campo” não significa estar longe ou imune ao novo coronavírus. [1]*

Um outro motivo é crescimento de comércio online em Portugal, 44,8% um número que esta abaixo do que é espera na União Europeia, 72% [2]. Isso será uma vantagem para projeto a realizar por estar inserido numa área que já esta num nível de aderência quase médio.

## Competitive Analysis

ADP é uma empresa que oferece informações aos agricultores sobre adubos, presta serviços e formações [3].

Nós em relação a eles, fazemos vendas de produtos online, oferecemos serviços para as pessoas registadas que necessitar de serviço de desinfeção de COVID-19 nos estabelecimentos dentro do alcance da nossa empresa e as pessoas que precisa de serviços de fertilização ou desinfestação num terreno. Deslocamos ao local para fazer serviços, fazemos entregados dos produtos comprados em parceria com os CTT.

## Audience/ Target

## Os nossos público alvo são o cliente que necessita de produtos ou serviços para fertilizar ou fazer desinfestação dos seus terrenos, o cliente-comprador que através de um registo com o curso válido vai fazer serviços em áreas fora do nosso alcance, o cliente que necessita de serviços de desinfeção de COVID-19 nos seus estabelecimentos dentro do alcance da nossa empresa e o cliente que precisa de serviços de fertilização ou desinfestação nos seus terrenos através do menu comunidade com os clientes-trabalhadores.

## Proto-personas

Os nossos público alvo são o cliente que necessita de produtos ou serviços para fertilizar ou fazer desinfestação dos seus terrenos, o cliente-comprador que através de um registo com o curso válido vai fazer serviços em áreas fora do nosso alcance, o cliente que necessita de serviços de desinfeção de COVID-19 nos seus estabelecimentos dentro do alcance da nossa empresa e o cliente que precisa de serviços de fertilização ou desinfestação nos seus terrenos através do menu comunidade com os clientes-trabalhadores.

Basicamente, temos o António de 45 anos, que tem um terreno com uma área de 45 metros quadrados com plantações de batatas, mas o António não tem o curso de utilização de produtos agrícolas, como o curso é caro, e o António precisa de alguém, urgentemente, que lhe faça a desinfestação porque existem batatas podres com bichos no interior, só precisa de entrar no site , na aba dos serviços, clicar na espécie que tem problemas(batatas) e o António escolhe os produtos, dentro dos produtos pretendidos para as batatas, depois é feito o orçamento, se o António aceitar, marcamos o horário e estamos lá para o ajudar.

Mas também temos a Joana, que é uma senhora de 33 anos que está neste momento em desemprego, mas ela tem o curso de produtos agrícolas e pretende fazer algo com ele, logo só precisa de se registar na comunidade da aplicação e ser aceite pelos gerentes da mesma, a partir desse momento já pode voltar ao trabalho para alguém que necessite.

Existe o André um senhor de 48 anos, mas com o pandemia viu maior parte das lojas que vendem produtos agrícolas fecharem, mas mesmo assim o André tem um pouco receio de sair a rua, pois mora com a sua Avó de 78 anos(pessoa de risco), logo o André como tem curso de manuseamento em produtos agrícolas, pode efetuar compras dos produtos que queria na nossa aplicação.

A Josefa uma senhora de 76 anos que se encontra neste momento em França e necessita urgentemente de ajuda, pois as suas plantações estão a ser atacadas por insetos e ao mesmo tempo as plantações precisam de ser fertilizadas, e como está fora da nossa zona de alcance a senhora Josefa pode entrar na comunidade da aplicação, efetuar a pesquisa das suas plantações e de seguida vão aparecer os clientes-trabalhadores registados no site aptos para as necessidades da senhora.

## Main Tasks

Pretende-se desenvolver uma aplicação web que permita agricultor comprar produtos agrícolas de desinfeção, adquirir serviços de desinfestação, permite a um cliente-trabalhador(com curso em manuseamento de produtos agrícolas) se registar na comunidade para trabalhos onde a empresa não consegue chegar ( Alcance com raio de 100km), como o registo e procura de clientes-trabalhadores por parte de clientes que também não se encontrem no alcance da empresa, para a obtenção de trabalhos. Pretendemos, também colocar a desinfeção de Empresas devido ao COVID-19, pois a evolução da pandemia tem vindo a acontecer, e esses serviços têm sido bastante procurados.

## Referencia:

1. <https://www.saudemais.tv/noticia/5686-covid-19-agricultura-nao-pode-parar-mas-sao-necessarios-cuidados-acrescidos-cap>
2. <https://digitalks.pt/artigos/a-evolucao-do-e-commerce-em-portugal/>
3. <https://www.adp-fertilizantes.pt/>