**Pequenos produtores/ vendedores de comida**

**Perfil do Cliente:** Pequenos vendedores de comida como: vendedores ambulantes, vendedores de bolos, doces, hot-dogs, batata frita, pasteis, feirantes, etc.

**Perfil do Cliente2**: Pessoas que procuram meios alternativos para comprar e pedir comida.

**Perfil do Cliente3**: Motoboys

**Perfil de Cliente 1 - Vendedores**

**Tarefas**

**Principais Atividades:**

Vender/ entregar produtos comestíveis como: Bolos, batata-frita, chocolate em geral, hot-dogs, pastéis, comidas de rua em geral.

- Comprar ingredientes;

- Fazer a receita com a quantidade adequada para a venda;

- Recipiente de entrega;

- Forma de conservação da comida;

- Forma de entregar o produto para o cliente;

- Forma de receber o pagamento.

**Papel do Cliente: Vendedor**

**Dores**

* Dinheiro como único meio de pagamento
  + **Contexto**: Geralmente esses vendedores só aceitam dinheiro como meio de pagamento, não aceitando cartões de crédito e débito. Os motivos de não aceitarem cartão incluem: Taxas de máquina de cartão, preço de compra/ aluguel da máquina.
  + **Sentimento**: Frustração diante do cliente por não oferecer todas as opções de pagamento disponíveis.
* Opções de entrega do produto ao cliente
  + **Contexto**: Para esses comerciantes a entrega faz parte do negócio por não ser possível pagar um entregador ou ter que parar a produção para poder realizar a entrega, mesmo que o cliente esteja disposto a pagar um frete. Mesmo que o comerciante tenha formas de pagar um entregador, ele precisa confiar no trabalho do mesmo, pois, ele que fará o contato com o cliente.
  + **Sentimento**: Frustração e falta de habilidade
* Administração de pedidos
  + **Contexto**: Além da produção e entrega, os comerciantes devem ter formas de administrar os pedidos, promoções e preços que é o que mantêm e atrai clientes para o negócio. Sendo assim, os mesmos acabam aderindo a ferramentas tradicionais como o excel ou até mesmo anotando em cadernos o fluxo dos seus pedidos.
  + **Sentimento**: Frustração e falta de habilidade
* Forma de manter e atrair novos clientes
  + **Contexto**: Esses comerciantes não tem um lugar para divulgar seu trabalho, para que as pessoas que morem perto possam conhecer. Atualmente, eles dependem de divulgação por parte de seus próprios clientes, redes sociais ou dos atuais aplicativos de venda de comida. E os mesmos não oferecem uma plataforma que seja vantajoso para o pequeno produtor, pois, eles são feitos para negócios já estabelecidos.
  + **Sentimento**: Medo do negócio não prosperar

**Ganhos**

* O negócio precisar ter meios de pagamento;
* O negócio precisa ter formas de realizar entregas;
* Economia de força de trabalho, dinheiro com motoboys e tempo para se dedicar no que ele realmente sabe fazer;
* Aumento das vendas;
* Maiores chances de ter um negócio estável;
* Menos complexidade de negócio;
* Ter boa reputação no mercado;
* Se sustentar com um negócio próprio;

**Perfil de Cliente 2 - Entregadores**

**Tarefas**

**Principais atividades**: Pegar o produto no estabelecimento e levar até o cliente.

**Papel do Cliente**: Entregador

**Dores**

* Alta concorrência do mercado
  + **Contexto**: Apesar da alta rotatividade, há muitas pessoas trabalhando como entregadores, o que gera dificuldade na hora de encontrar ao menos um local fixo para trabalhar.
  + **Sentimento**: Frustração
* Baixa Remuneração
  + **Contexto**: Como os entregadores ganham por entrega, eles têm que fazer muitas entregas para ter uma remuneração satisfatória.
  + **Sentimento**: Frustração

**Ganhos**

* Não dependência de um estabelecimento especifico para exercer a profissão;
* Flexibilidade de horário.

**Perfil de Cliente 3 - Comprador**

**Tarefas**

**Principais atividades**: Entrar em contato com o vendedor e solicitar um produto.

**Papel do Cliente**: Comprador

**Dores**

* Preços altos em comidas
  + **Contexto**: Poucas formas de baratear o custo, sem contar promoções, não há forma de negociação.
  + **Sentimento**: Raiva e impotência
* Pouca diferenciação no mercado
  + **Contexto**: Muitos estabelecimentos com a mesma proposta, oferecendo sempre os mesmos pratos.
  + **Sentimento**: Frustração
* Local de recebimento
  + **Contexto**: Pouca flexibilidade na escolha do lugar de recebimento do produto.
  + **Sentimento**: Frustração
* Qualidade do Atendimento
  + **Contexto**: Estabelecimentos pouco preocupados com o atendimento aos seus consumidores, seja pelo entregador ou no pedido do produto. Veracidade das informações do estabelecimento. Exemplo: Contato, horário de funcionamento ou região de entrega.
  + **Sentimento**: Frustração e raiva
* Garantia de Resolução de problemas
  + **Contexto**: Ter certeza que quando um cliente faz uma reclamação, o mesmo terá um feedback do que aconteceu.
  + **Sentimento**: Frustração e raiva
* Tempo de espera para receber o pedido
  + **Contexto**: Atualmente, os meios de compra são feitos por telefone e aplicativos, onde não permitem que a entrega seja agendada e o cliente é obrigado a esperar tempos de 30 a 90 minutos para receber o pedido.
  + **Sentimento**: Frustração, raiva, tédio, ansiedade, fome

**Ganhos**

* Mais qualidade na entrega;
* Melhores preços;
* Variedade de opções para escolher o pedido;
* Mais qualidade dos ingredientes e temperos do pedido;
* Melhores embalagens como: talheres e recipiente apropriado.

**Segmento de Tarefas**

**Produtos e Serviços**

* Meio de pagamento para pequenos vendedores;
* Gerenciador de pedidos p/ produtores
* Serviço de entrega padronizado
* Entrega por geolocalização
* Agendamento de pedidos
* Possibilidade de criar planos mensais
* Divulgação
* Taxa de entrega fixa
* App gerar uma etiqueta
* Programa de fidelização (pontos)

**Analgésicos**

Perfil 1 – Produtor

* Métodos de pagamento online (credíto)
* Parceria com entregadores locais sem fidelização
* Formas digitais de fazer controle de pedidos, balanços mensais, gerenciador de custo por produto etc
* Exposição à consumidores do app

Perfil 2 – Entregador

* Nova opção de trabalho autônomo;
* Garantia de remuneração fixa por entrega realizada;

Perfil 3 – Comprador

* Planos mensais/semanais/amigos e preços justos
* Parcerias com produtores
* O comprador escolhe o local exato em que quer receber o produto
* Avaliação tanto de entrega quanto do produto começam a filtrar os melhores;
* Qualquer problema com experiência será avaliado e o comprador receberá o feedback de sua reclamação e/ou sugestão, além de informações sobre a loja;
* Agendamento de pedidos;

**Criadores de ganhos**

Perfil 1 – Produtor

* Através do produto o produtor foca naquilo em que ele sabe resolver e ganhar com o serviço prestado, além de estar exposto a novos clientes a todo momento e uma forma simples de gerenciar os pedidos.
* Produtores bem avaliados ganham a visita de fotografo profissional

Perfil 2 – Entregador

* O app vai ser responsável por ditar quais entregas serão feitas e a melhor rota (consulta api do google mesmo), além de ganhar um valor fixo por cada entrega realizada.

Perfil 3 – Comprador

* Garantia de atendimento de problemas
* Agendamento de pedidos garante a entrega no horário marcado (tolerância 10min)
* Menores preços
* Planos mensais/semanais/amigos