**Relatório da Pesquisa Qualitativa**

**Objetivo:** Entender as necessidades do seu zé, e conseguir coletar algumas informações que pudessem nos ajudar no desenvolvimento do Programa Web, que se encaixasse nos perfis ideais, na entrevista vamos tentar nos portar de forma muito simples e concreta aproximando o sistema do usuário.

**Dificuldades encontradas**: No decorrer da entrevista notamos que o usuário (Seu Zé) se demostrou um pouco desinteressado em saber os benefícios que o sistema lhe traria, enfatizando somente a obrigatoriedade que foi imposta por seu filho em ter o sistema em seu estabelecimento, precisamos que o usuário saiba que além de um bom software ele tem um sistema de gestão que pode confiar e saiba seus benefícios.

**Percepções sobre o Usuário:** Ficamos com um entendimento de que o usuário não estava se preocupando com as necessidades e a exploração do sistema, porém mesmo com está primeira impressão não podemos deixar de desenvolver um ótimo software que ao longo do tempo o usuário possa perceber que tem muito em mãos, porém utiliza somente o necessário, se trata de um passo importando o usuário saber que tem algo além do que foi proposto pagando um valor que caiba em seu bolso.

**Comercialização do Produto:** Com os dados coletados e com a breve conversa que tivemos com o seu Zé, acreditamos que em um futuro bem próximo junto com um bom atendimento, o mesmo possa indicar nosso Software para seus colegas empreendedores, ampliando nosso mercado de trabalho e de um certo modo ajudando em nossa propaganda.

**Conclusão após entrevista:** Podemos concluir que em um primeiro contato o usuário pode achar tudo supérfluo, não se interessar em alguns fatores ou controles, porém no decorrer de sua jornada de trabalho se toca de que tudo aquilo se torna necessário para seu dia a dia, podendo confiar em seu software e deixando aos poucos os costumes rotineiros manuais que podem ser incluídos no sistema, temos a plena certeza de que fomos assertivos na coleta de informações para o desenvolvimento do Software e também na concretização da venda do produto.