# SEGMENTOS DE CLIENTES

* Pequenas empresas e startup: Objetivo é atingir aquelas empresas que são pequenas ou estão começando e não tem condições de adquirir um sistema mais elaborado mas ainda sim precisa de auxilio no controle de estoque.

# PROPOSTA DE VALOR

* Design: Uma plataforma atraente visualmente, intuitiva, minimalista e prática para os usuários.
* Acessibilidade: Modo escuro para melhorar o uso da plataforma a noite, cores que não atrapalhe a experiencia de pessoas com daltonismo.
* Custo: Uma plataforma que cabe no bolso de pequenas empresas.
* Valor financeiro: Com um estoque mais organizado irá ajudar a empresa a economizar não comprando materiais desnecessários ou que já tem em estoque.
* Usabilidade: Com um design mais minimalismo e prático tornando de maneira mais fácil e simples o serviço do usuário.

# RELACIONAMENTO COM CLIENTE

* SAC: Atendimento ao cliente para esclarecer dúvidas sobre a plataforma e possíveis bugs servindo como suporte e também resolver problemas relacionados a fins financeiros como assinatura, pagamento e etc.
* Self-service: Nosso produto serve como self-service aonde o próprio usuário adquire a compra da assinatura da plataforma e usa de maneira autônoma.
* Feedback: O usuário vai poder mandar feedback com sugestões de melhorias dentro da própria plataforma.

# CANAIS

* E-mail: Suporte e reclamações.
* WhatsApp: Suporte e reclamações com possibilidade de conversar com um atendente.
* Instagram: Divulgações do produto, atualizações e possíveis promoções.
* Telefone: Suporte e reclamações conversando com um atendente.
* Reclame aqui: Ativos no reclame aqui para passar confiança e segurança para nossos clientes.

# FLUXOS DE RECEITA

* Pacote de assinatura: Venderemos o acesso da plataforma.

# PRINCIPAIS ATIVIDADES

* Plataforma para gerenciamento de estoque e a manutenção do mesmo.
* Marketing e publicidades.

# RECURSOS PRINCIPAIS

* Computadores a materiais de escritórios: Para nossos funcionários poder exercer sua função.
* Funcionários: Para trabalhar na nossa empresa.
* Escritórios: Aonde esses funcionários da empresa irão exercer sua função.
* Hospedagem: Aonde o cliente terá acesso a plataforma.
* Banco de dados: Aonde ficara armazenado as informações dos clientes.

# Parceiros

* Parceria estratégica (Empresarial): Parceria com governo que tem acesso diretamente com as empresas para ajudar a divulgar nosso produto.

# Estrutura de custo

* Banco de dados: Custo para manter o banco de dados da plataforma funcionando.

Estimativa: R$3.500,00 por mês.

* Hospedagem: Custo para manter a hospedagem do site.

Estimativa: R$500,00 por mês.

* Folha de pagamento de funcionários: Custo para o pagamento de salário dos funcionários da empresa.

Estimativa: R$4000,00 por mês.

* Marketing: Custo para a divulgação do produto da empresa.

Estimativa: R$3000,00

* Infraestrutura de TI: Custo para manter os computadores e material de escritório.

Estimativa: R$1500,00 por mês.

* Aluguel de escritório: Despesa para manter o local de trabalho.

Estimativa: R$1500,00 por mês.

# DESIGN BRINFING

DESAFIO: nosso desafio e solucionar o problema de quem gerencia um estoque, mas não tem um sistema que o ajude e com base nisso criar um sistema pratico, fácil e de baixo custo.

# ESCOPO E RESTRIÇÕES:

ESCOPO: pequenas empresas e startup porque o objetivo da nossa empresa e atingir um grupo de pequenas empresas que não tem condições financeiras de usufruir de um sistema de almoxarifado bem elaborado.

RESTRIÇÕES

* alocar um colaborador só com almoxarifado da empresa,
* alto custo com a otimização do processo

O QUE JÁ SABEMOS: nosso sistema de almoxarifado ele tem uma implementação onde o usuário no formulário tem a opção de adicionar categorias e medidas o que o torna universal.

# RESUSLTADOS ESPERADOS:

* otimização de tempo
* organização
* exatidão do estoque
* agilidade na entrega de materiais

QUESTÕES EM ABERTO: o sistema ainda não está pronto por questões de aprendizados do nosso grupo, pois ainda falta adicionar o banco de dados nele, mas ainda não chegamos nessa unidade curricular do curso.

# Personagens

Nome = Silvio de Bragança Jardim e Amorim.

Idade = 46 anos.

Escolaridade = Ensino Médio.

Ocupação = Dono de Armazém.

Personalidade = Amigável, desatento, estressado.

Expectativas = Organização, otimizar o tempo, exatidão do estoque, ampliar sua zona de negócios e aumentar os lucros.

Sonhos e Aspirações = Abrir uma franquia.

Principais Dores = Perda de tempo e dificuldades na hora da contagem.

Nome = Mary Vidigal.

Idade = 37 anos.

Escolaridade = Técnico em Administração.

Ocupação = Gerente de Supermercado.

Personalidade = Acelerada, rígida, obstinada, estressada, atenta e amigável.

Expectativas = Organização, otimização de tempo, exatidão do estoque, agilidade na aquisição de novos produtos.

Sonhos e Aspirações = Abandonar o supermercado, e abrir a própria empresa.

Principais Dores = Consumo considerável de tempo e contagem imprecisa dos produtos.