

Desafio Buser

Cenário do desafio

Hoje não temos um sistema de bonificação para pessoas que viajam recorrentemente com a Buser e muito menos sabemos como bonificar usuários que indicam novos viajantes. Não sabemos o que é mais atrativo para eles como bonificação.

Quais objetivos precisam ser alcançados neste projeto?

Retenção de usuários que usam o sistema de bonificação

Como a solução desse desafio beneficiará os negócios? Por que é importante resolver este desafio?

Uso recorrente de nossos serviços e com isso criando fidelidade.

Como você definiria o sucesso deste produto?

Retenção e aquisição dos usuários

Cite 3 coisas que você gostaria de ver na solução final do projeto.

1º - Recompensa atrativa para os viajantes recorrentes

2º - Gamification

3º - Desafios interessantes

Qual é o público alvo desse projeto?

Mulheres, classe média B, 20 à 35 anos, independentes

Quem são seus maiores concorrentes em relação a esse desafio?

4bus.com.br, empresas de ônibus de rodoviária, ClickBus, Guichê Virtual e WeMobi

Quais empresas o inspiram em relação a esse projeto? Não necessariamente do mesmo segmento.

Nubank, Flixbus, AirBnB e Uber

Como você espera diferenciar este produto?

Tornar a experiência do usuário incrível e que ele passe a amar a marca