Universidade Federal de Goiás.

Instituto de informática.

Mercado interno e externo de Software

Nome: Adrielly Coelho, Lúcio Flávio de Paula, Paulo Henrique Alves Batista, Rafhael Augusto.

Value Proposition Design

**Objetivo:** Representar os benefícios entregues pela empresa a partir de uma relação direta na forma como os produtos e serviços foram oferecidos para atender as necessidades dos clientes internos e externos.

**Perfil do cliente:**

* Tarefas do cliente: Com o aumento contínuo da população de animais domésticos nos grandes centros, percebeu-se que proporcionalmente a esse crescimento surgiram novas necessidades, como a acomodação, o habitat natural e a reprodução em cativeiro. Focamos neste último item, O cliente que deseja encontrar um parceiro para o seu animal de estimação normalmente realiza a busca através das redes sociais e divulgação entre familiares e amigos.
* Dores: Os clientes podem encontrar dificuldades para localizar outros pets para encontros e cruzamento. O pet encontrado pode não ser de interesse do cliente. É uma procura muito onerosa onde o cliente deve visitar vários pretendentes para só assim ter a certeza de qual será o pet ideal.
* Ganhos: Os usuário do I Love Pet desejam buscar perfis de pets que sejam de seu interesse para com seu pet. Também desejam receber sugestões de outros pets e que os cadastros dos pets sejam verdadeiros ao pet físico, gerando maior confiança entre os clientes, garantindo também para ambas as parte participação na ninhada quando nascerem. Além disso oferece uma plataforma de comercialização dos filhotes obtidos.

**Encaixe:** Como o nosso mapa de valor visa facilitar o encontro de animais, tornando a árdua tarefa dos nossos clientes mais fácil, encontramos o encaixe entre o problema dos clientes e a nossa proposta de valor

**Mapa de valor:**

* Produtos e serviços: Oferecer uma plataforma WEB destinada à pessoas que buscam um animal de estimação e facilitar o encontro e a comunicação entre pessoas interessadas em um “parceiro” para o seu pet; oferecer uma plataforma para comercialização dos filhotes ou Pets oferecidos por pessoas ou alguma empresa .
* Criadores de ganhos: Os produtos e serviços criam ganhos para o cliente de forma que promovem de forma rápida e eficaz as buscas por parceiros ( de acordo com as características desejadas) para seus Pets, não importando a localização que se encontrem. Além disso fornece uma plataforma segura para venda e compra das ninhadas que surgirem desses encontros.

* Analgésicos: Visto que os problemas existente para os clientes são a difícil localização de outros pets para encontros ou cruzamento, o que afeta o bem estar e ganho de tempo do dono do Pet. Nosso sistema facilita essas buscas, promovendo agilidade e ganho de tempo para encontrar os parceiros ideais para esse animais de estimação.