

ATIVIDADE CANVAS - TEMPLATE

1. EQUIPE DO PROJETO

A. SHORT BIO DOS EMPREENDEDORES

Felipe - Competências com regras de negócio e experiência do usuário. Participar das criações de API 's em conjunto com o Front-End do projeto.

Juliana - Competências em projetos ágeis e marketing digital. Atuará no front-end do projeto utilizando boas práticas de desenvolvimento de software.

Kaliton - Profissional com experiência em projetos que visam a segurança da informação. Atuará no back-end utilizando práticas de desenvolvimento seguro.

Michelle - Profissional com experiência em projetos de auditoria e controle interno, líder responsável pelo planejamento e cumprimento das metas e dos prazos estipulados pelo cronograma.

2. SOBRE O PROJETO

A. DADOS DO PROJETO

Nome do projeto: **Feedback de compras de produtos de varejo**

B. PROBLEMA

*Qual problema seu projeto resolve? **Nosso projeto tem o intuito de juntar em apenas um lugar todas as avaliações de produtos dos consumidores, sendo uma plataforma que pode ser integrada a qualquer loja virtual***

*Como sabe se existe realmente este problema? **Com a pesquisa realizada, pudemos perceber que cada loja virtual tem seu próprio método de avaliação, cada uma com sua métrica e forma de avaliação diferenciada, foi através dessa análise que pudemos validar nosso problema.***

*Isso causa desconforto a quem? **Aos consumidores que querem reforçar a confiança na compra através da visão de outros que já a realizaram, mas também aos lojistas que eventualmente perdem as vendas por falta de confiabilidade no seu produto.***

C. MERCADO

*Qual é o tamanho do mercado que deseja atingir? **O mercado de varejo online correspondeu a 87,7 milhões de brasileiros no último ano, segundo dados da [Ebit Nielsen](#).***

*Segmento? **Varejo***

*Existe demanda? **Existe e o mercado de e-commerce tem crescido cada vez mais.***

*Como sabe? **De acordo com projeções de mercado o e-commerce brasileiro continuará crescendo em 2023***

*É um mercado existente, novo ou uma ressegmentação de um mercado existente? **Seria uma ressegmentação de algo já existente.***

Existe tendência de crescimento? **Sim**

As condições são propícias para conquistar os clientes? **Sim, com a estratégia certa, há espaço para conquistar os cliente e expandir o mercado**

D. CLIENTE

Quem são seus clientes? **Os usuários, compradores, dos produtos de varejo**

Quais valores ele pode perceber? **Sentimento de que suas dores são ouvidas e compreendidas**

Está disposto a pagar? **Não**

Está inserido culturalmente no seu produto? **Sim**

De que geração ele é X, Y, Z? **De todas as gerações**

Quais paradigmas precisam ser quebrados para ele usar seu produto/serviço? **Precisa quebrar o paradigma de avaliação de produtos em uma outra plataforma que não seja a que você comprou. Além da própria cultura de avaliação, que muitas vezes é deixada de lado.**

Como pensa em se aproximar dele?

E. OFERTA

Como você irá vender? **Via plataforma Online, ainda estamos estudando qual a melhor forma de monetizar, mas uma das ideias é um plano para os e-commerces terem acesso ao nosso banco de dados.**

F. CONCORRENTES

Descreva resumidamente quais são seus concorrentes diretos ou indiretos. **Nossos concorrentes são Feedback Company, eKomi e as próprias plataformas de venda, que são diretamente concorrentes, pois oferecem o que nossa solução pretende oferecer.**

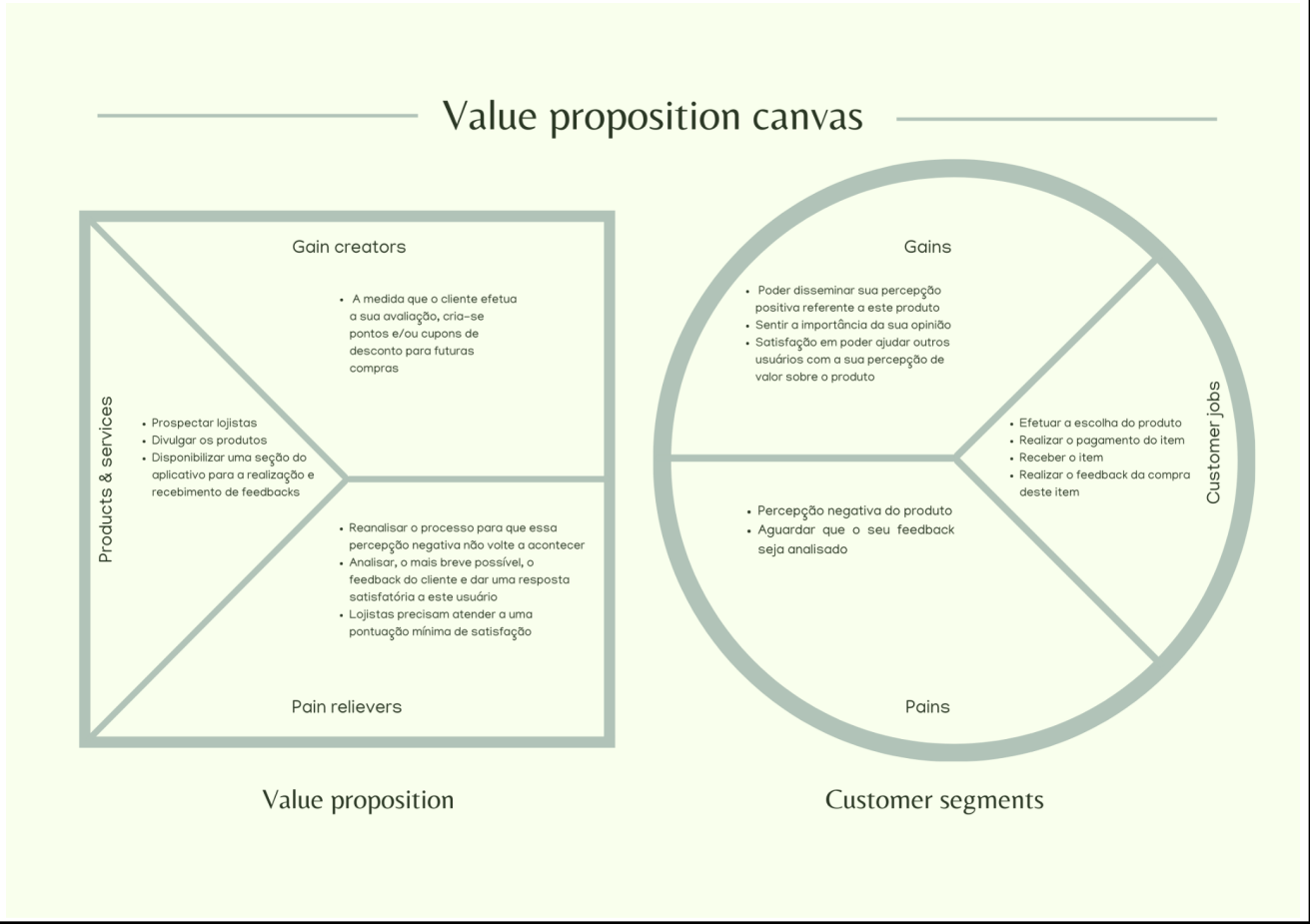
Como eles ganham dinheiro? **Eles vendem planos para que as lojas possam utilizar seu software, conforme o plano escolhido a gama de benefícios vai mudando.**

O porquê o cliente deixará de comprar deles e comprará o seu? **Porque iremos lhe proporcionar: Confiança, Atendimento com qualidade e eficiência na sua solução, disponibilização de um produto inovador.**

Quais são os pontos fortes e fracos deles? **Alguns não têm suporte em português, preço inadequado e no caso das avaliações já integrados ao e-commerce é necessário gasto com mão de obra para manter o sistema. Um dos pontos fortes, principalmente do Feedback Company é o suporte em diversos idiomas e o preço é mais acessível.**

G. CANVAS PROPOSTA DE VALOR

Na nossa plataforma, você estudou um dos principais frameworks para estruturação de ideias para gerar valor ao cliente, o chamado “Canvas Proposta de Valor”. Utilizando os conceitos apresentados, crie o Canvas Proposta de Valor do seu projeto.



Tarefas executadas pelo cliente/ Usuário:

- Efetuar a escolha do produto
- Realizar o pagamento do item
- Receber o item
- Realizar o feedback da compra deste item

Dores cliente/ Usuário:

- Percepção negativa do produto
- Aguardar que o seu feedback seja analisado

Ganhos cliente/ Usuário:

- Poder disseminar sua percepção positiva referente a este produto
- Sentir a importância da sua opinião
- Satisfação em poder ajudar outros usuários com a sua percepção de valor sobre o produto

Tarefas executadas pelo aplicativo:

- Prospectar lojistas
- Divulgar os produtos
- Disponibilizar uma seção do aplicativo para a realização e recebimento de feedbacks

Alívio dessas dores:

- Reanalisar o processo para que essa percepção negativa não volte a acontecer
- Analisar, o mais breve possível, o feedback do cliente e dar uma resposta satisfatória a este usuário
- Lojistas precisam atender a uma pontuação mínima de satisfação

Criadores de ganho:

- A medida que o cliente efetua a sua avaliação, cria-se pontos e/ou cupons de desconto para futuras compras

H. BUSINESS CANVAS

Na nossa plataforma, você estudou um dos principais frameworks para estruturação de um modelo de negócios chamado “Business Canvas”. Utilizando os conceitos apresentados, crie o Business Canvas do seu projeto.

Modelo Canva para Negócios

