

Feirou!

Design Thinking



Helena Henriques Araújo
Marina Azevedo Abritta Guidine
Maria Giulia Coli Alves



Resultado do Formulário da Pesquisa em Campo:



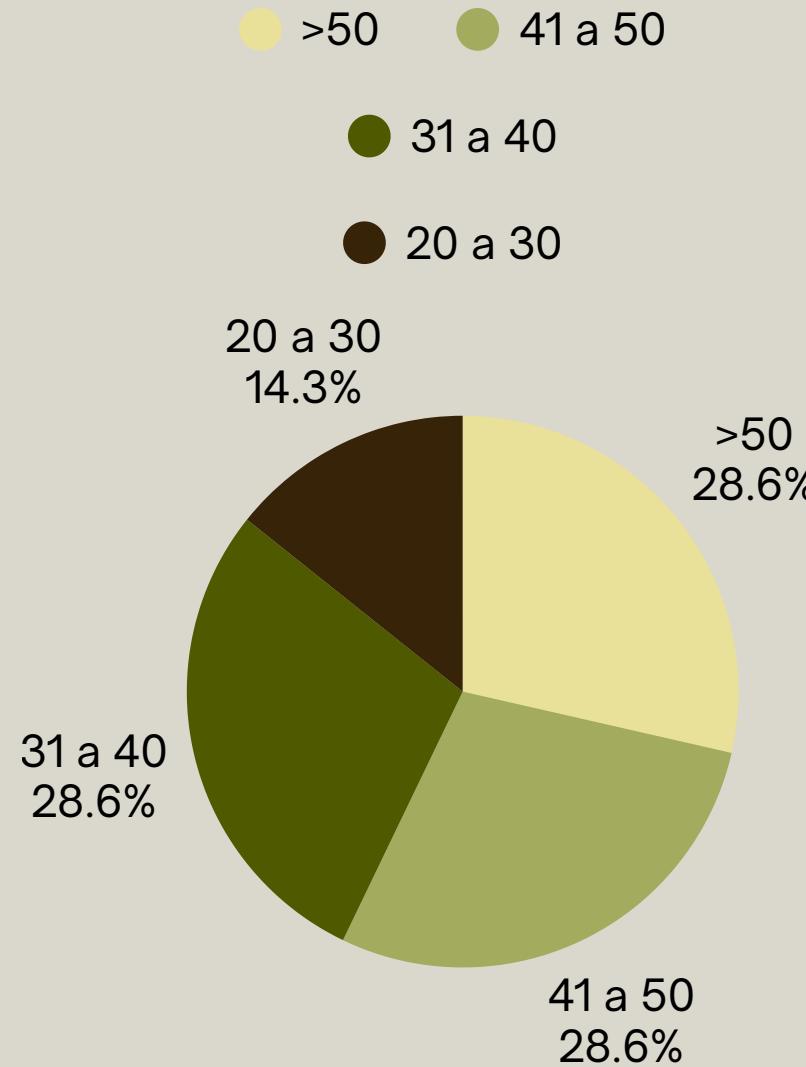
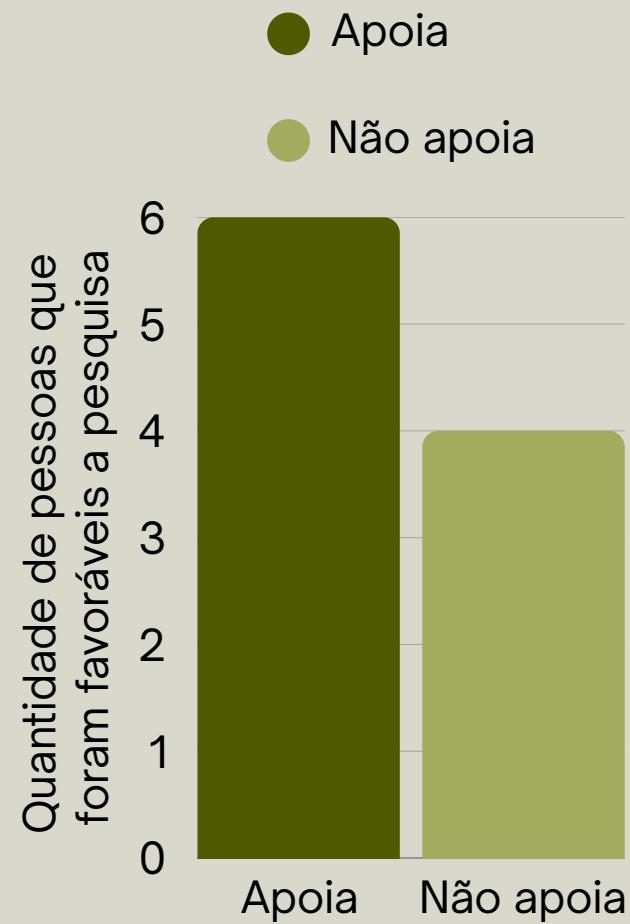
- 1. Você já precisou descartar alimentos por não conseguir vendê-los a tempo?
. 6- sim 4- não
- 2. O aspecto visual dos alimentos (mesmo quando estão bons para consumo) já foi motivo para clientes recusarem a compra?
. 7- sim 3- não
- 3. Você já teve dificuldade em encontrar compradores para produtos que estavam maduros demais ou com leves imperfeições?
. 8- sim 2- não
- 4. Você estaria disposto(a) a vender alimentos que seriam descartados por um preço mais acessível?
Todos disseram sim.
- 5. Você estaria disposto(a) a usar um aplicativo para divulgar e vender seus produtos diretamente aos consumidores?
. 6- sim 4- não

Resultado do Formulário da Pesquisa em Campo:



- 6. Você possui acesso frequente a um celular com internet?
Todos disseram sim.
- 7. Você acredita que uma plataforma digital pode ajudar a reduzir o desperdício e aumentar suas vendas?
4-sim 6- não
- 8. Você sente que falta apoio ou ferramentas para facilitar a comercialização da sua produção?
4- sim 6- não
- 9. Você sente dificuldade em se comunicar com o consumidor?
5- sim 5- não
- 10. Você sente que com o aplicativo o seu contato com seu cliente seria mais rápido ou mais vantajoso?
6- sim 4- não

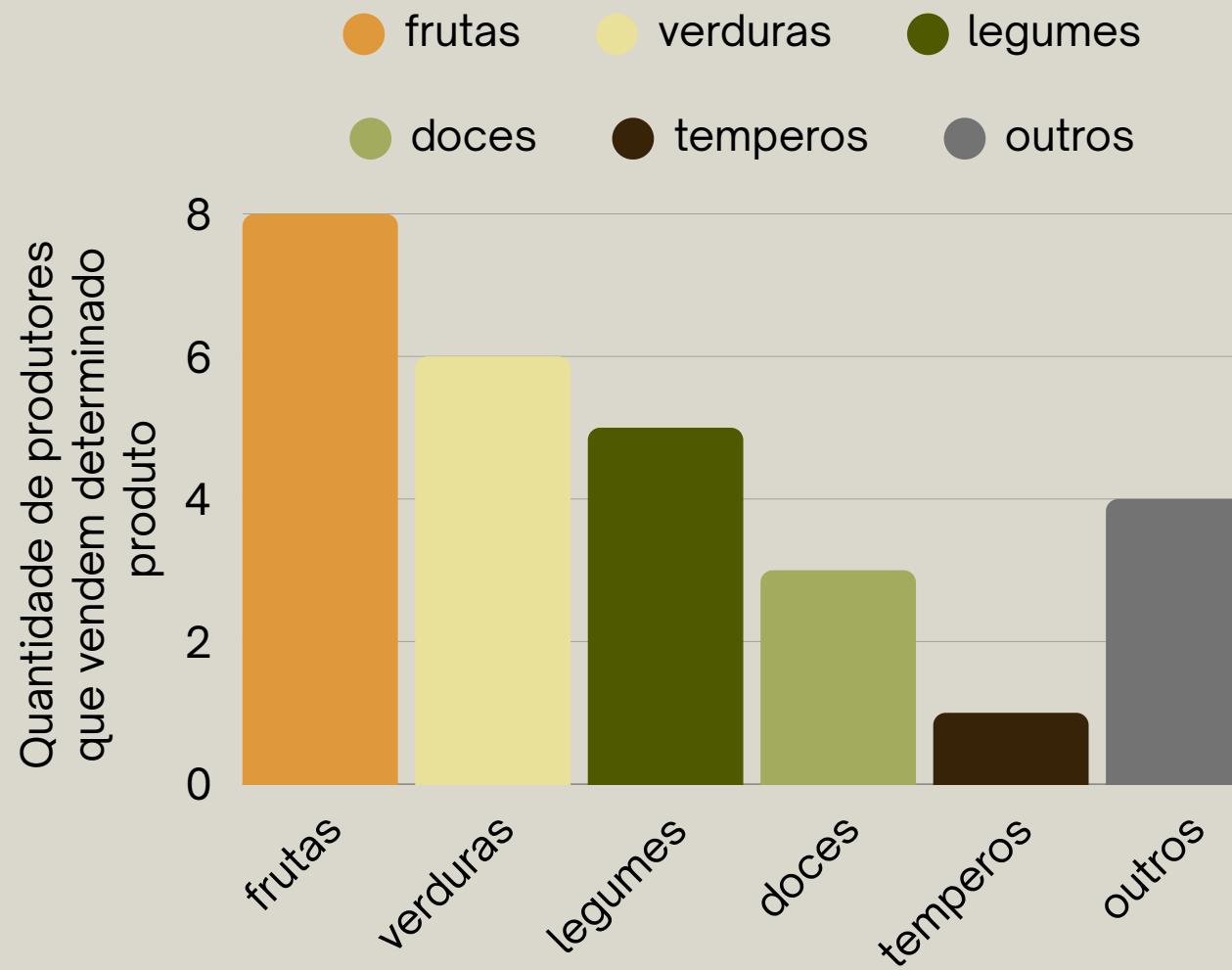
Pesquisa em campo: Resultados em Gráficos



Logo:

- Dos 6 que apoiaram, a maioria foi entre 20 e 30 anos;
- Dos 4 que não foram de acordo com a proposta, a maioria foi na faixa de 50 a 80 anos;
- O público de mais idade possui o hábito de ir na feira sem compromisso e os produtores possuem lugar fixo, o que convence o público em não utilizar o aplicativo proposto;
- O público alvo em que conseguíramos fazer com que o aplicativo fosse útil e que cumprisse seu papel no auxílio das vendas seria os jovens, que estão mais familiarizados com as tecnologias e com aplicativos semelhantes.

Pesquisa em campo: Resultados em Gráficos



Logo:

- Dos 10 produtores que foram solícitos a pesquisa , marjoritariamente vendem produtos de categoria de frutas e verduras;
- De frutas, foi observado a venda, em sua grande maioria, de bananas.

- Parceria dos produtores com a prefeitura na obtenção de um lugar fixo para vender a sua produção;
- Falta de acesso ou dificuldade no uso dos consumidores idosos;
- Hábito dos idosos de passar pela feira sem o objetivo de comprar, mas acabar comprando. É algo que influencia nas vendas que o produtor faz.



Empatia

Identificação do problema



Definição

Planejamento da solução

Logo, o problema foi identificado e partimos para o planejamento da solução:

Ao invés de tentar convencer os idosos que já possuem o costume de fazer a feira física, voltamos a visão para os jovens, que além de já saberem utilizar as tecnologias, serão convencidos de que ter uma alimentação saudável faz bem e isso tende a aumentar as vendas do produtor, além de diminuir a questão do desperdício.

Ideação

Como a solução será aplicada



O que pensamos foi em aplicativo que os jovens já estivessem acostumados a usar, no caso o Instagram, mas voltado apenas para a publicação de produtos orgânicos que tivesse como intuito a venda deles. Fazendo assim um aplicativo mais direcionado ao contato produtor e consumidor.



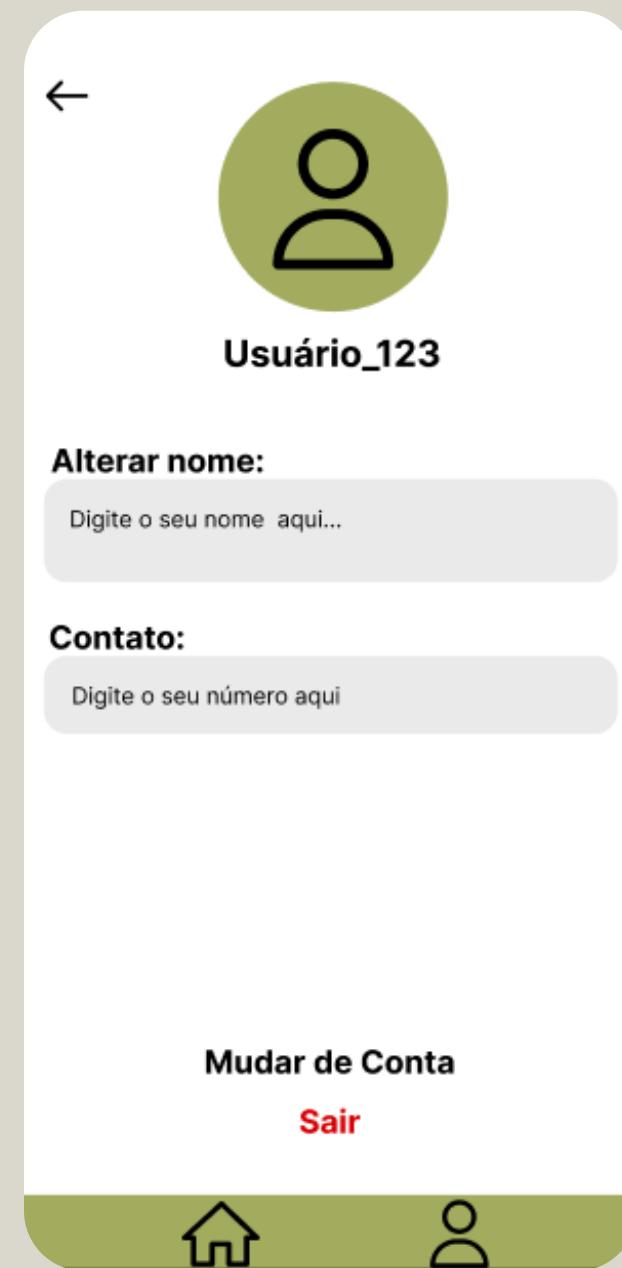
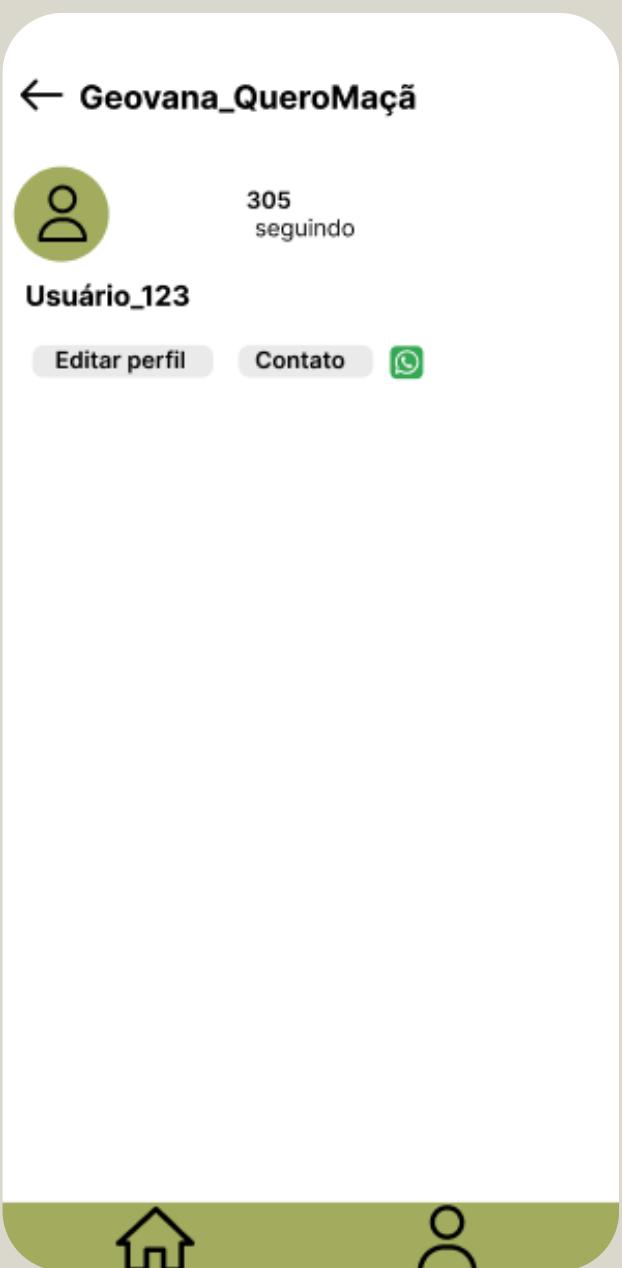
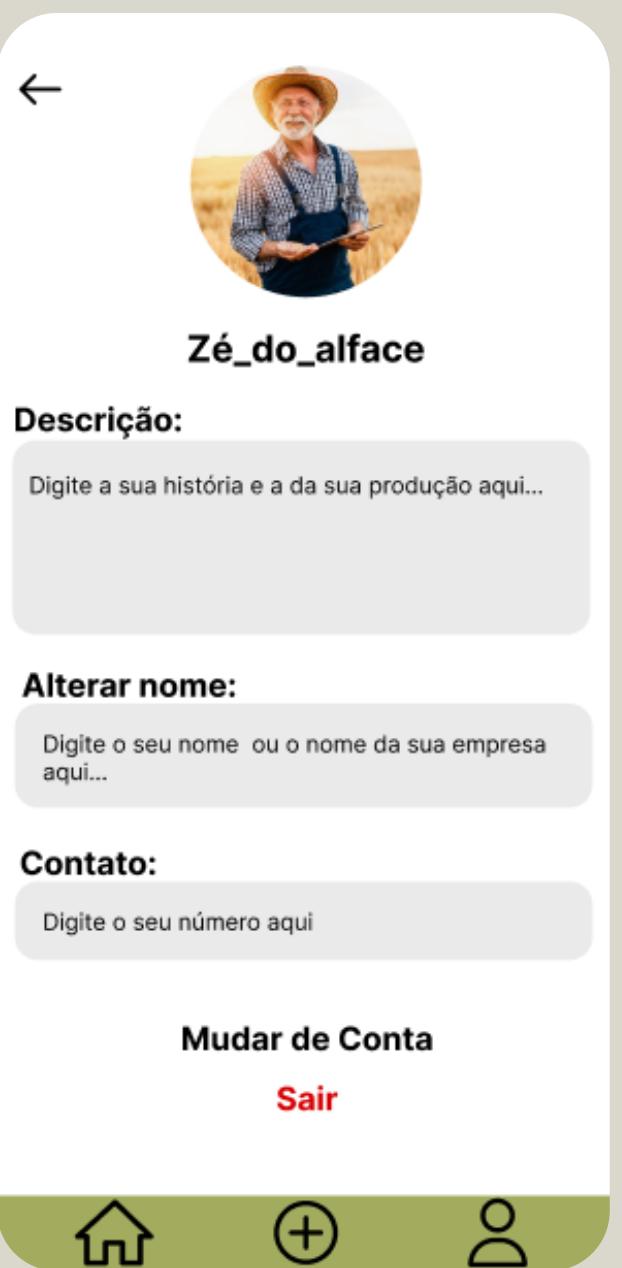


Prototipagem

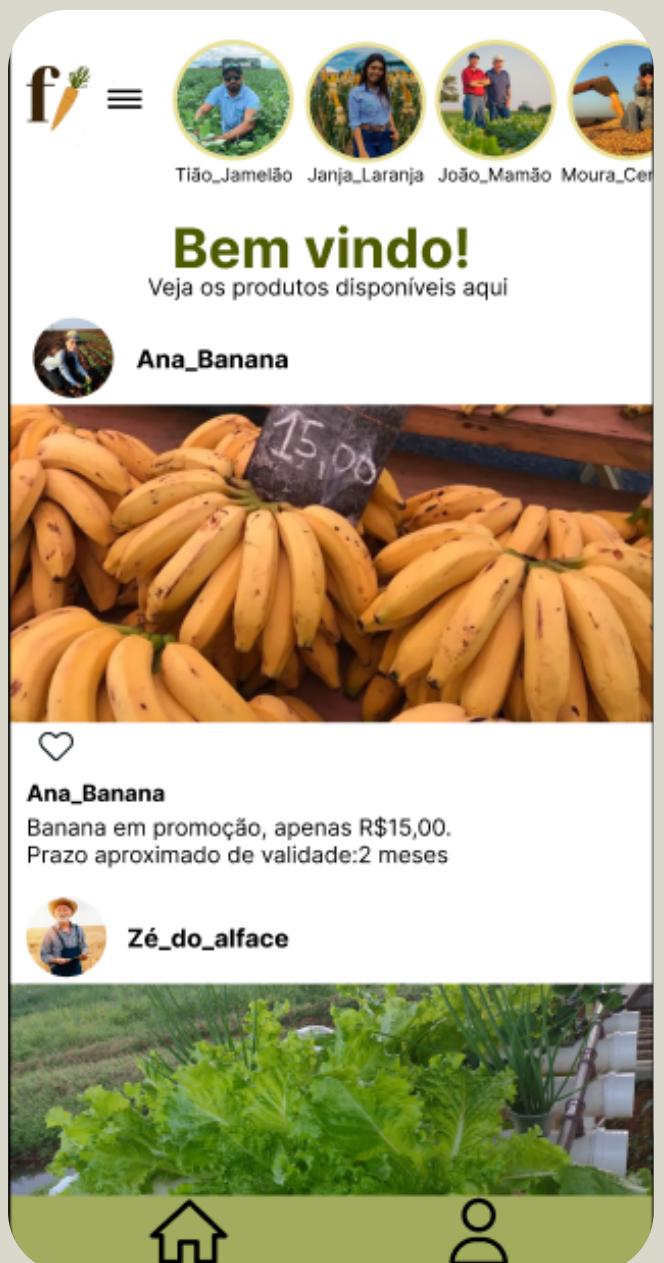
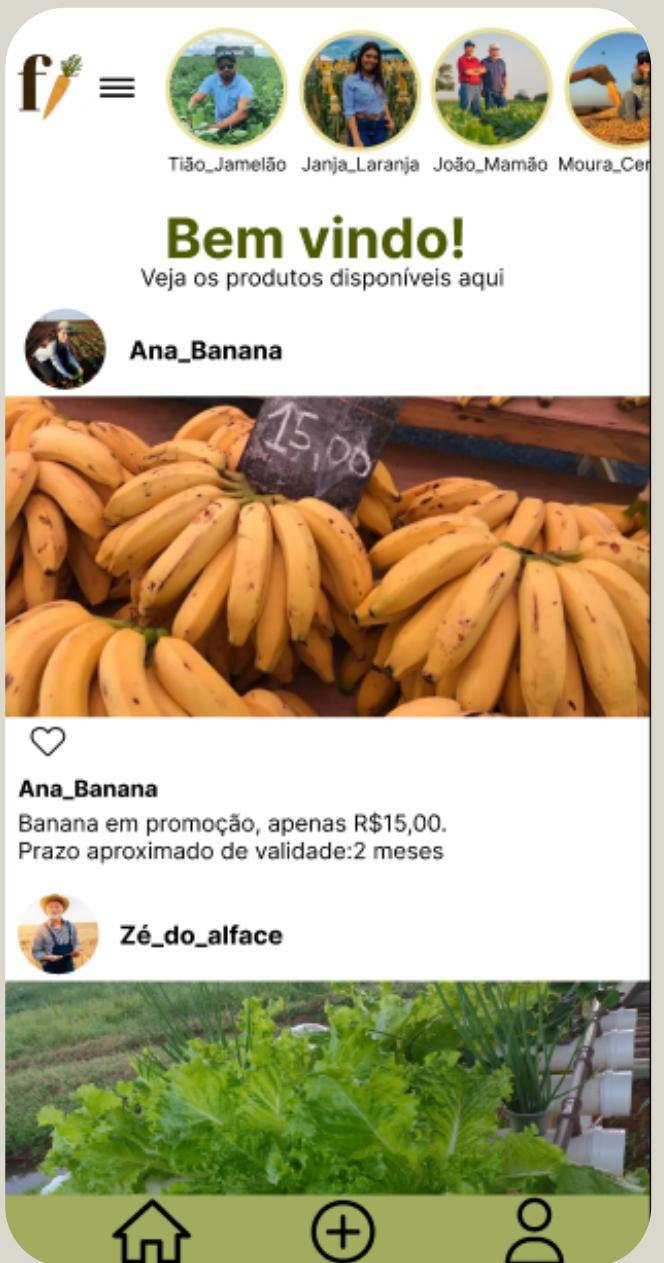
Login e Cadastro



Perfil e Edição



Feed, Postagem e Story





Teste

Para uma etapa futura, apresentaremos o protótipo para alguns jovens que já utilizam aplicativos semelhantes, como o Instagram, a fim de obter feedbacks sobre a usabilidade da ferramenta proposta.

Muito Obrigado.

