

Marilis Nogueira de Freitas

MVP 2 - Wireframes

**Produção e análise de pesquisa qualitativa: Cotidiano,
produtividade e atividades de Trade marketing na rotina do
promotor de vendas no Brasil.**

Pesquisa apresentada ao Programa de Pós-graduação em UX
Experiência do usuário e HCI Interação Humano-Computador
como requisito parcial para obtenção de nota do primeiro módulo
do curso

Manaus,
Julho de 2023.

1. Definição dos objetivos

Sistema de gerenciamento e compartilhamento de ações realizadas por promotores de venda/merchandising.

Funcionando da seguinte forma:

- Usuário empregador = profissionais de agências que contratam promotores.
- Usuário promotor de venda = profissional que recebe e assina contrato com os empregadores.

O usuário empregador agenda as ações relacionadas ao usuário promotor de vendas, onde o mesmo executa as ações adicionando pelo menos 1 acontecimento (execução, conquista de ponto extra, venda), e assim que o finaliza, o usuário empregador é notificado e consegue então, extrair a informação que precisa.

Além do sistema contemplar a área de produtividade do promotor, ele também engloba o lado emocional, buscando acompanhar e registrar o humor e como foi a qualidade do dia do promotor, para conseguir descobrir possíveis impedimentos e formas de incentivar mais o profissional da área.

Pontos de requisito ao desenvolvimento e considerações de telas:

- O sistema deve funcionar de forma offline
- O sistema deve requisitar o acesso à camera do dispositivo
- É preciso que o promotor tenha liberdade de acrescentar quantas atividades ele tiver realizado
- O promotor pode atender tanto através de contratos com o empregador, quanto no formato freelancer, atendendo a diferentes empregadores e podendo fazer diferentes ações todos os dias.

2 . Cenários e personas

2.1. Personas

2.1.1 O Promotor de vendas



João Silva

32 anos, homem
Manaus, Amazonas

"Sou feliz porque trabalho contente todos os dias" (8 ;67)

Profissão

Promotor de vendas

Empresa

Coca-cola

Celular

Motorola Moto G5, contém pouco espaço de armazenamento.

Lazer

Passar tempo com a filha

João inicia o seu dia assim como executa nos seus 6 anos de trabalho, realizando tarefas similares todos os dias, apesar dele saber que sua função é muito importante para a empresa, ele sabe que seu trabalho não é valorizado, dessa forma ele executa seu dia a dia como de costume para receber seu salário final do mês.

Ele inicia normalmente registrando uma foto frontal dele em frente ao ponto de venda, confirmando sua localização, mas ao tentar tirar a foto recebe um aviso do celular que a memória está acabando, então ele apaga os registros anteriores para conseguir mais espaço. Quando finaliza suas primeiras atividades do dia, João vai tirando cada vez mais fotos enfrentando o mesmo problema anteriormente.

O líder do dia não estava de bom humor, mas João precisava conquistar um ponto de venda de cuscuz pois era período de festa junina e as vendas aumentariam, sabendo disso e tendo amizade com o líder, João conversou com calma e foi convencendo ele aos poucos a liberar um ponto extra grátis do seu produto no corredor do mercado.

Prontamente ao finalizar a montagem ele tira foto e envia no grupos, logo em seguida ele anota no seu caderno que conseguiu conquistar um ponto extra. Ao finalizar a primeira loja do dia, ele precisa registrar a saída e a próxima entrada, enfrentando novamente o mesmo problema de espaço de armazenamento, além de buscar fazer isso rapidamente para não gastar muita bateria do celular. Dessa forma, apesar de João finalizar o seu dia satisfeito com o seu resultado diário, ele compreende que o problema de armazenamento o atrapalhou, logo ele espera conseguir compensar o tempo de atraso no desempenho nas lojas do dia seguinte.

2.1.2 A Promotora de Merchandising



Luana

20 anos, mulher
Manaus, Amazonas

“Tem que batalhar todos os dias para conquistar o que é seu”

Profissão

Promotor de merchandising

Empresa

Freelancer

Celular

Samsung A2

Lazer

Se divertir com os amigos, assistir séries.

Luana é estudante universitária e para pagar a faculdade ela trabalha como freelancer em uma agência de promotores de vendas e merchandising, dessa forma ela trabalha com contratos mensais para atuar com diferentes clientes. Por conta disso, seu contato com os supervisores do cliente se deve exclusivamente através de grupos de conversas do WhatsApp, no qual ela repassa fotografias e informações relevantes sobre o seu trabalho, como entrada e saída de expediente e pesquisa de preço dos concorrentes.

Normalmente nos contratos estabelece-se a visita há pelo menos 2 lojas por dia, dessa forma Luana consegue investir mais em qualidade de tempo para conseguir mais vendas do seu produto, pois seu desempenho é contabilizado através da quantidade de vendas realizadas no dia.

A contabilização é realizada de diferentes formas: através de registros fotográficos compartilhados em grupos do whatsapp e com relatórios textuais diários. As vendas são mais focadas com os registros de fotos, já os relatórios textuais são voltados para a quantidade de vendas totais do dia e o preço do concorrente.

Os relatórios textuais são realizados tanto via grupos de comunicação quanto em links externos de aplicativos web, onde ela recebe o link da pesquisa diária e

responde o que envolve seus produtos e finaliza a pesquisa. Apesar do uso do aplicativo web, às vezes os clientes exigem o relatório textual no grupo para facilitar o salvamento dessas informações, forçando-a a digitar as mesmas informações duas vezes.

Responder as pesquisas de vendas e preço são muito importante para Luana, pois impacta na sua avaliação mensal e consequentemente no valor que recebe de salário. Diante disso, ela sempre se esforça bastante para conseguir o máximo de vendas que conseguir.

2.2. Cenários

2.2.1 O Promotor de vendas

João inicia o seu dia assim como executa nos seus 6 anos de trabalho, realizando tarefas similares todos os dias, apesar dele saber que sua função é muito importante para a empresa, ele sabe que seu trabalho não é valorizado, dessa forma ele executa seu dia a dia como de costume para receber seu salário final do mês.

Ele inicia normalmente registrando uma foto frontal dele em frente ao ponto de venda, confirmando sua localização, mas ao tentar tirar a foto recebe um aviso do celular que a memória está acabando, então ele apaga os registros anteriores para conseguir mais espaço. Quando finaliza suas primeiras atividades do dia, João vai tirando cada vez mais fotos enfrentando o mesmo problema anteriormente.

O líder do dia não estava de bom humor, mas João precisava conquistar um ponto de venda de cuscuz pois era período de festa junina e as vendas aumentariam, sabendo disso e tendo amizade com o líder, João conversou com calma e foi convencendo ele aos poucos a liberar um ponto extra grátis do seu produto no corredor do mercado.

Prontamente ao finalizar a montagem ele tira foto e envia no grupos, logo em seguida ele anota no seu caderno que conseguiu conquistar um ponto extra. Ao finalizar a primeira loja do dia, ele precisa registrar a saída e a próxima entrada, enfrentando novamente o mesmo problema de espaço de armazenamento, além de buscar fazer isso rapidamente para não gastar muita bateria do celular. Dessa forma, apesar de João finalizar o seu dia satisfeito com o seu resultado diário, ele compreende que o problema de armazenamento o atrapalhou, logo ele espera conseguir compensar o tempo de atraso no desempenho nas lojas do dia seguinte.

2.1.2 A Promotora de Merchandising

Luana inicia o expediente na sua primeira loja como de costume, ela está representando uma marca de bebidas de energético e organiza o seu tambor para oferecer degustação para os clientes no mercado. Ela registra foto para comprovar sua presença, assim como para comprovar a montagem do tambor com as amostras e com clientes experimentando, comprovando então a execução das suas primeiras atividades do dia.

Para Luana conseguir bater a meta de vendas do mês, todos os dias ela envia ao seu supervisor a quantidade de vendas diárias através de grupos do WhatsApp. Essas informações ela consegue através da confiança dos funcionários dos pontos de venda em que ela atua, no qual permitem o seu acesso aos dados da empresa.

Acresce que, devido a variedade de produtos que ela atende, cada venda é registrada e relacionada para cada produto e tudo é feito em um bloco de notas digital, no qual a mesma mantém como forma de registro do seu histórico. Outra forma de registro de vendas é tirando foto dos consumidores adquirindo o produto, essas fotos que, logo em seguida são compartilhadas no mesmo grupo de comunicação.

Esse esforço acontece todos os dias, pois a pesquisa venda, apesar de ser cansativas de preencher, influenciam na sua avaliação mensal e consequentemente no valor de salário que irá receber, então mesmo em dias em que se sente desmotivada, Luana se esforça para conseguir atingir a meta de vendas do mês para ganhar comissão.

Luana possui um problema no joelho que a faz precisar descansar às vezes no dia para não sentir dor, e apesar de possuir a indicação médica, ela evita ficar sentada no expediente para não transparecer uma imagem ruim para os clientes ou prejudicar as vendas, então mesmo em dias em que se sente desmotivada ou com dor, Luana se esforça para conseguir atingir a meta de vendas do mês para ganhar comissão.

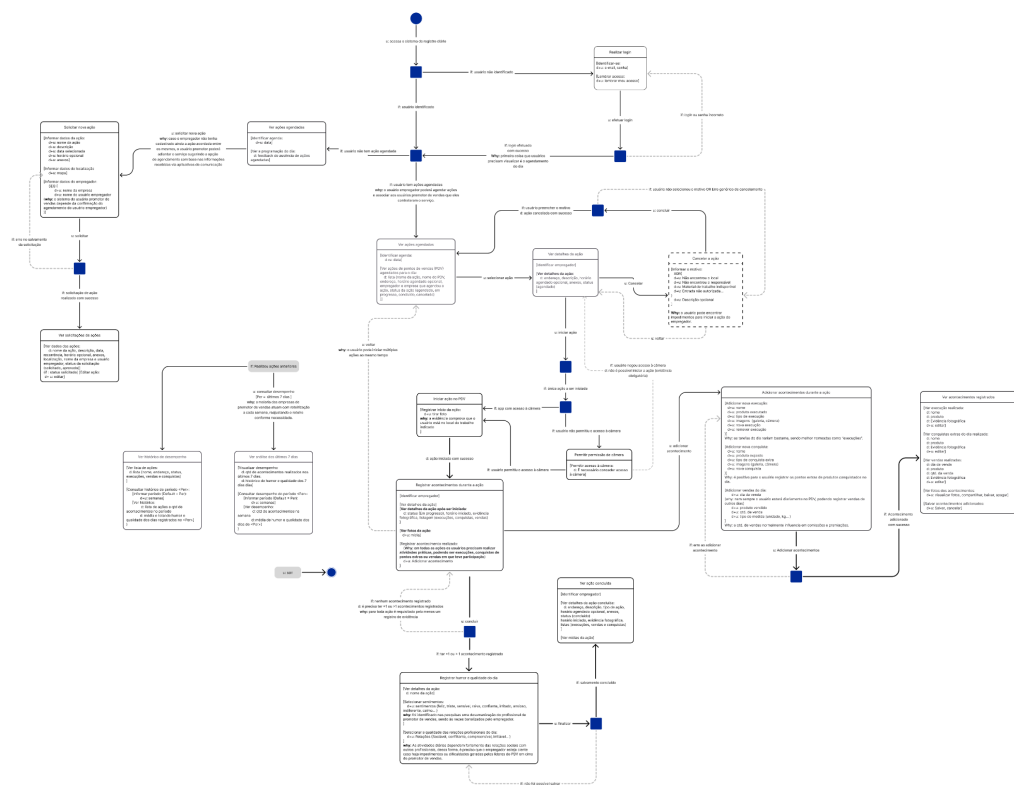
No ponto de venda do dia Luana teve a surpresa do líder do corredor ter sido alterado, e por não conhecê-la limitou seu acesso aos dados do sistema, impossibilitando-a de preencher as informações e impactando na sua avaliação do dia, logo após Luana ficou frustrada com a atitude do líder e apesar de ter comunicado ao seu supervisor, ela só pôde aguardar o dia seguinte para tentar novamente.

3. Objetivos

1. Compartilhar as execuções do cotidiano com os supervisores ou empregadores responsáveis.
 - a. Registrar o início e fim de ações no expediente
 - b. Registrar através de fotos ou textos as ações, execuções, conquistas e vendas realizadas.
 - c. Obter histórico e progresso das atividades realizadas para ter registro do desempenho individual.
2. Informar a qualidade do dia visando bem-estar
 - a. Informar os níveis de satisfação com as ações no expediente
 - b. Informar os níveis de satisfação com os colegas de profissão

4. Modelo de Interação Molic

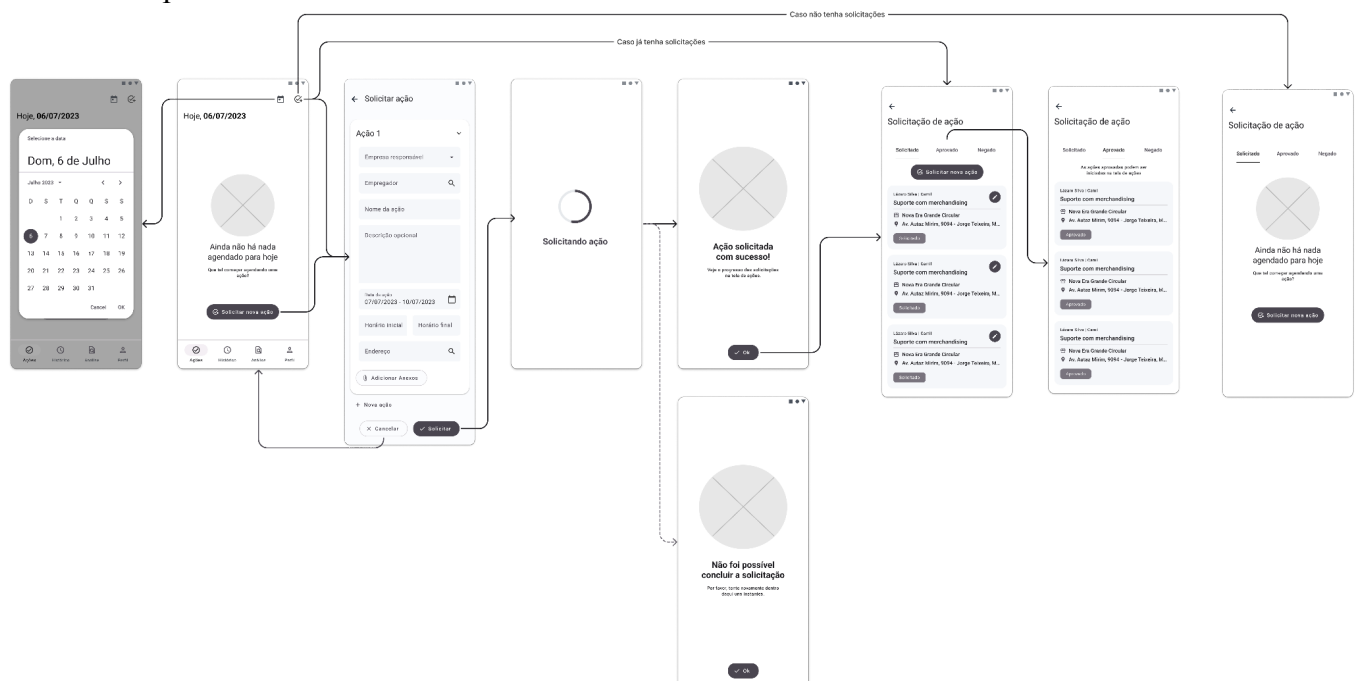
O modelo molic do sistema foi elaborado pensando além das telas dos objetivos principais, a fim de complementar a experiência e fluxo das atividades como um todo. Para tanto, não foi considerando o fluxo de login e visualização de histórico (seria uma expansão futura do sistema):



O documento está disponível no arquivo .Fig e em PDV no repositório do GitHub.

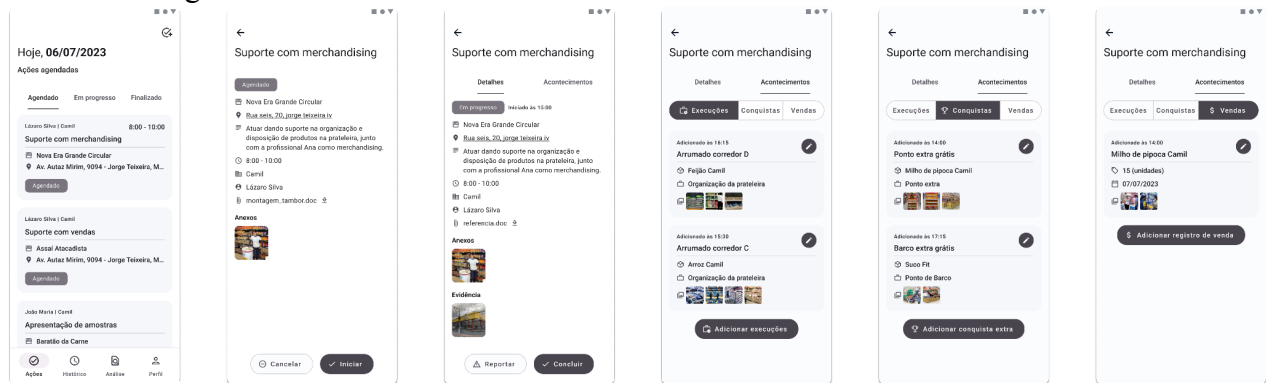
4.1 Compartilhar as execuções do cotidiano com os supervisores ou empregadores responsáveis

Através do agendamento de atividades torna-se possível para o empregador e/ou supervisor de vendas acompanhar o progresso das ações do usuário promotor de vendas.



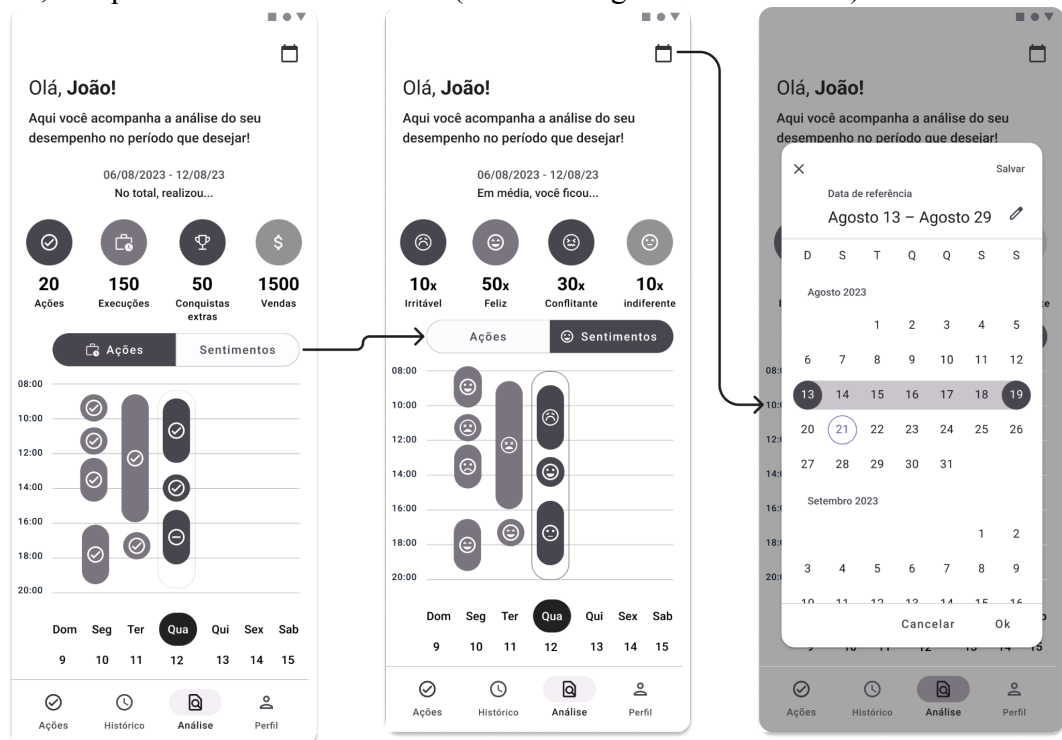
Caso o usuário encontre seu cronograma de ações vazio, o sistema entra com a possibilidade do promotor solicitar ações para os usuários empregadores, para que estes possam confirmar a ação e assim o promotor conseguir realizá-las futuramente. O usuário empregador pode agendar e associar ao promotor com facilidade, possibilitando ao promotor apenas iniciar as ações quando necessário.

Para tanto, em resumo ele pode iniciar e seguir com as ações como no fluxo a seguir:



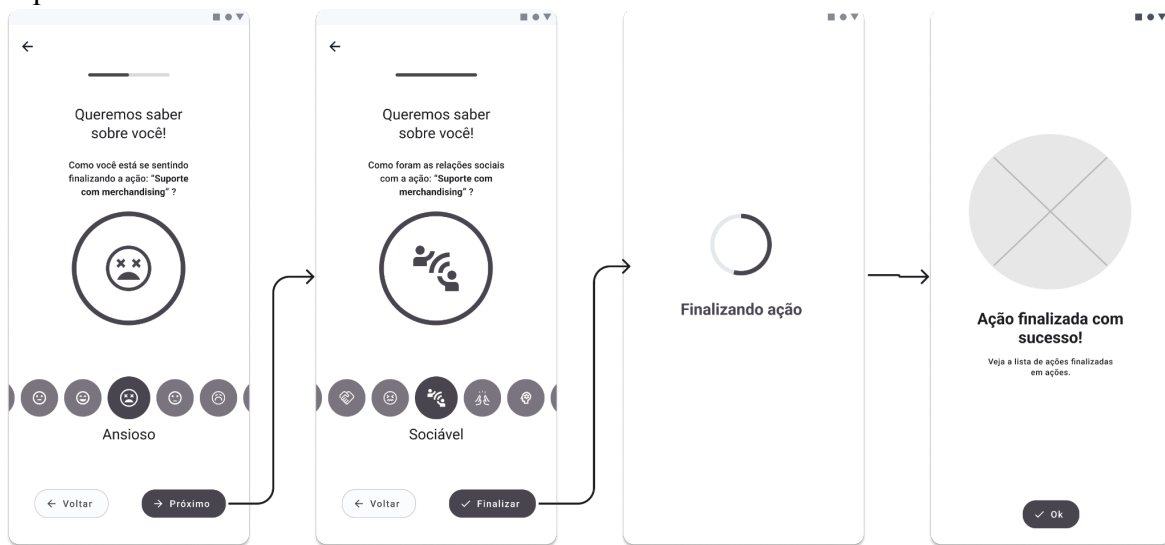
Além de iniciar a ação, o promotor também poderá cancelar ou reportar a mesma, em caso de impedimentos ou empecilhos para sua execução. Os fluxos encontram-se mais detalhados dentro do documento Figma.

Além de iniciar e finalizar as ações, o promotor também poderá ter acesso a análise do seu desempenho, utilizando como base as métricas de ações, execuções, conquistas e vendas anteriores (além dos registros emocionais).



4.2 Informar a qualidade do dia visando bem-estar

Ao final da realização da execução, o promotor terá a oportunidade de compartilhar com o seu supervisor os seus sentimentos e aflições, dando a liberdade de apresentar problemas de convívio ou emocionais dentro do expediente.

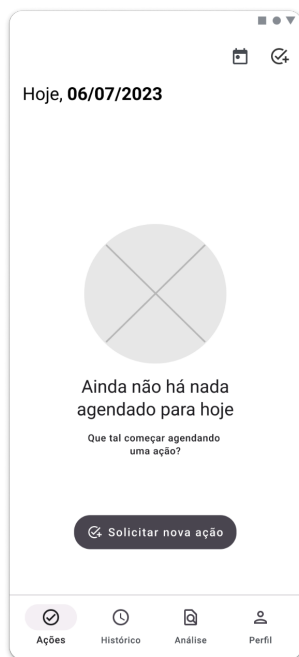


4. Wireframe (protótipo de baixa fidelidade)

O arquivo completo foi disponibilizado dentro do repositório do GitHub, dentro dele foi especificado e apresentado o fluxo completo através do uso de setas, neste documento foi abordado os componentes apenas das telas principais devido ao grande volume de telas finais.

Fluxo 1 - Agendar uma ação

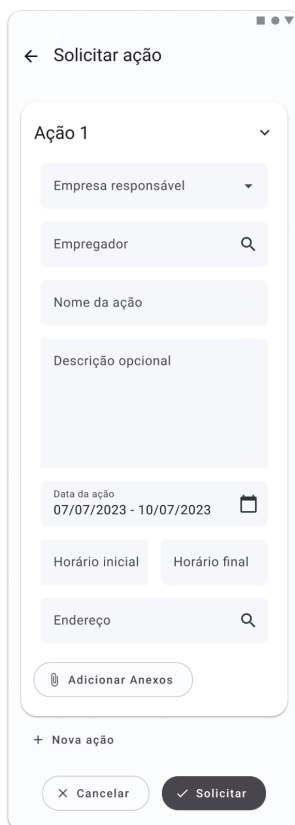
Ações vazia



Componentes

Botão comum e ícone, bottom menu, header

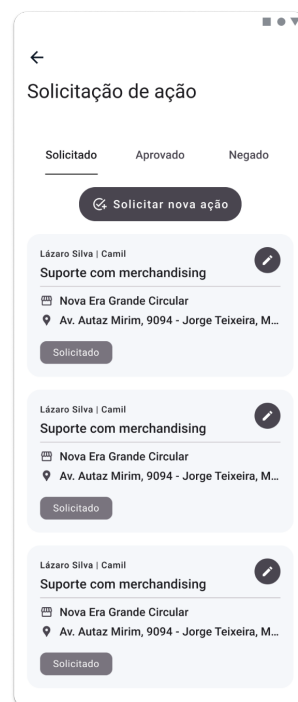
Solicitar ação



Componentes

Botões, input text, cards

Solicitações

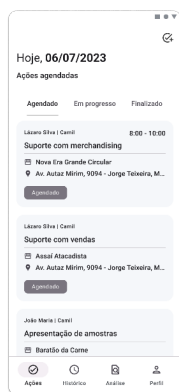


Componentes

Cards, botões, tabs

Fluxo 2 - Iniciar uma ação

Ações agendadas



Componentes

Cards, tab, bottom menu

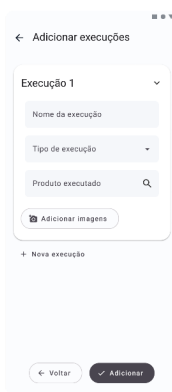
Detalhes de uma ação



Componentes

Botões, tabs, chips

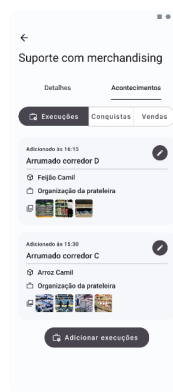
Adicionar execução



Componentes

Input text, botões, cards

Ação com execuções



Componentes

Cards, select button, tab

Cancelar uma ação



Componentes

Input text, botões, dropdown

Preview de mídia da ação

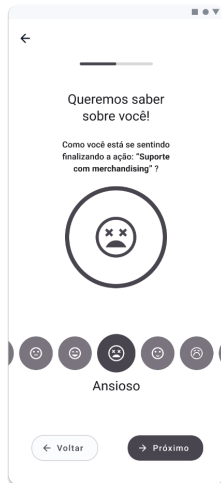


Componentes

Carrossel, botões, navigation bar

Fluxo 3 - Finalizar uma ação e ver análise

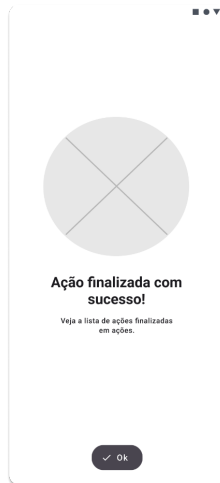
**Finalizar ação
(sentimentos)**



Componentes

Carrossel, botões, steps

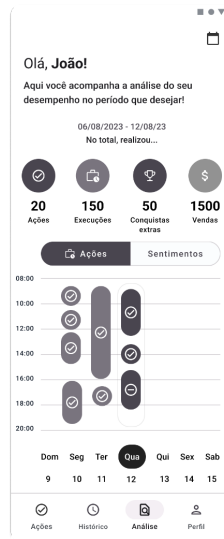
Feedback positivo



Componentes

Botão, header, imagem

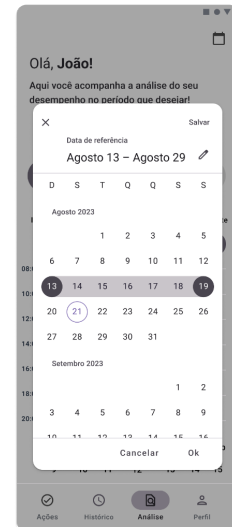
Dashboard Análise



Componentes

Chart, segmented button, cards personalizados

Seleção de período



Componentes

Date picker, botões, header

5. Protótipo Navegável

Link de acesso ao documento online:

<https://www.figma.com/file/IIDWfja3emRNNZiSPuklax/P%C3%B3s--puc?type=design&node-id=41%3A18208&mode=design&t=3edAtyTD40zQcVFw-1>

Link do protótipo navegável online:

<https://www.figma.com/proto/IIDWfja3emRNNZiSPuklax/P%C3%B3s--puc?page-id=41%3A18208&type=design&node-id=126-11939&viewport=-5170%2C-1700%2C0.58&t=X7Cho2C6Rhq93vOK-1&scaling=min-zoom&starting-point-node-id=126%3A11939&show-proto-sidebar=1&mode=design>