

#3 Value Proposition

Grupo 7

Flávia Figueiredo | 88887

Diogo Andrade | 89265

Tomás Batista | 89296

Customer Gains

(benefits the customer expects, desires or would be surprised by. This includes functional utility, social gains, positive emotions, cost savings, etc.)

- Moderação dos deslocamentos -> Redução dos custos de deslocação -> Poupança (Functional / Cost Savings)
 - Minimiza o trabalho dos trabalhadores uma vez que se evita deslocações desnecessárias (Functional)
 - Conforto da utilização de um app intuitiva e informativa (Positive Emotions)
 - Gestão facilitada no que toca às viagens realizadas pelos trabalhadores (Functional)
 - Horários de trabalho reduzidos conforme a necessidade da recolha do lixo (Emotional)
 - Redução da poluição Sonora e Ambiental (Social Gain)
-

Customer Pains

(negative emotions, undesired costs or situations, and risks the customer (could) experience before, during, or after getting the job done)

Dúvida: Estas “pains” são as dificuldades experienciadas com ou sem a utilização do nosso produto?

- Deslocações que acabavam por ser desnecessárias a contentores que não necessitavam de ser recolhidos
- Gastos desnecessários associados a essas deslocações
- Desconhecimento do estado dos contentores
- Esgotamento dos trabalhadores

Value Proposition- Gain Creators

(Describes how your product/services create benefits the customer expects, desires, or would be surprised by. Gain Creators describe how your products/services create customer gains.)

- Poupança de verbas (através das reduções abaixo mencionadas)
 - Menos desgaste humano e de maquinaria (camiões, utensílios dos camiões)
 - Preservação dos contentores (são erguidos, abanados, etc menos vezes)
 - Menos poluição (sonora, ambiental)
 - Menos desgaste das estradas
-

Value Proposition- Pain Relievers

(Describes how your products/services alleviate or reduce negative emotions, undesired costs and situations, or risks that your customer may experience throughout getting the job done.) Pain Relievers describe how your products/services alleviate customer pains.

- Irá reduzir deslocações, com a criação de rotas dinâmicas (baseado na info da quantidade de lixo nos contentores)
 - Consequentemente redução de sobrecarga de horário, combustível, desgaste automóvel e desgaste humano

Customer Jobs

(Describes what a specific customer segment is trying to get done. This could be tasks they're trying to complete, problems they're trying to solve, or wants or needs they're trying to satisfy.)

O cliente pretende recolher contentores de lixo de uma zona residencial de forma eficiente.

Value Proposition- Products/Services

(Which products/services do you offer that help your customer get either a functional, social, or emotional job done, or help them satisfy wants or needs.)

Os produtos que queremos oferecer para ajudar os clientes a satisfazer as suas necessidades são a implementação de hardware em contentores de lixo e uma web app, para expor informação de forma clara e simples sobre os contentores.

- Localização da rede de contentores
- Necessidade de recolha
- Melhor caminho para fazer a recolha
- Possibilidade de realizar modelos estatísticos através dos dados recolhidos ao longo do tempo -> previsões