

1. Personas Primárias:

a) Carlos Investidor, 35 anos

- Identidade: Carlos Silva, 35 anos, foto de um homem de meia-idade em traje social casual
- Status: Primária
- Objetivos: Maximizar retornos em fundos imobiliários, diversificar portfólio, tomar decisões informadas baseadas em análises preditivas
- Habilidades: Conhecimento intermediário em investimentos imobiliários, familiaridade com tecnologia, graduação em Administração
- Tarefas: Análise diária de fundos imobiliários, acompanhamento de tendências do mercado imobiliário, tomada de decisões de investimento baseadas em previsões
- Relacionamentos: Outros investidores, analistas financeiros, corretores imobiliários
- Requisitos: Informações precisas e atualizadas sobre fundos imobiliários, interface intuitiva, alertas personalizados, análises de sentimento do mercado
- Expectativas: Sistema confiável que forneça insights valiosos e previsões acuradas sobre o mercado de fundos imobiliários

b) Ana Analista, 42 anos

- Identidade: Ana Rodrigues, 42 anos, foto de uma mulher de meia-idade em traje executivo
- Status: Primária
- Objetivos: Fornecer recomendações precisas sobre fundos imobiliários, analisar tendências do mercado imobiliário, incorporar análise de sentimento em suas previsões
- Habilidades: Expertise em análise financeira de fundos imobiliários, conhecimento avançado em economia e mercado imobiliário, mestrado em Finanças

- Tarefas: Análise profunda de dados de fundos imobiliários, elaboração de relatórios preditivos, previsão de tendências do mercado imobiliário
- Relacionamentos: Investidores, gestores de fundos imobiliários, colegas analistas, incorporadoras
- Requisitos: Acesso a dados históricos de fundos imobiliários, ferramentas de análise avançadas, integração de dados econômicos e análise de sentimento
- Expectativas: Sistema que integre múltiplas fontes de dados do mercado imobiliário e ofereça análises complexas e preditivas

2. Persona Secundária:

c) Roberto Gestor, 50 anos

- Identidade: Roberto Santos, 50 anos, foto de um homem maduro em traje executivo formal
- Status: Secundária
- Objetivos: Otimizar desempenho do fundo imobiliário, atrair investidores, utilizar previsões para estratégias de longo prazo
- Habilidades: Gestão de ativos imobiliários, networking no setor imobiliário, MBA em Gestão Financeira
- Tarefas: Tomada de decisões estratégicas sobre fundos imobiliários, comunicação com investidores, análise de previsões de mercado
- Relacionamentos: Investidores, analistas, reguladores do mercado imobiliário, incorporadoras
- Requisitos: Visão geral do mercado de fundos imobiliários, relatórios personalizados com previsões
- Expectativas: Sistema que auxilie na tomada de decisões estratégicas de longo prazo para fundos imobiliários

Quando é aplicável a persona secundária?

Personas secundárias são aplicáveis quando existem usuários que interagem com o sistema de forma menos frequente ou indireta, mas ainda são importantes para o sucesso do produto. No caso do sistema previsor de fundos imobiliários, a persona secundária (Roberto Gestor) é aplicável porque:

- Ele utiliza o sistema para tomar decisões estratégicas, mas não é um usuário diário como as personas primárias.
- Suas necessidades são diferentes das personas primárias, focando mais em visão geral e relatórios estratégicos.
- Ele influencia a adoção do sistema por sua equipe e pode ser um decisor na compra ou renovação do serviço.

Quando não é aplicável a persona secundária?

- *Foco Limitado*: O produto ou serviço é altamente especializado e atende a um grupo muito específico de usuários, sem interações significativas com outros tipos de usuários. Nesse caso, todas as personas relevantes são consideradas primárias.
- *Recursos Limitados*: Em projetos com recursos limitados, pode ser mais eficiente concentrar esforços no desenvolvimento e otimização para as personas primárias, garantindo que as necessidades mais críticas sejam atendidas primeiro.
- *Simplicidade do Sistema*: Se o sistema ou serviço tem uma funcionalidade muito simples, que não requer diferentes tipos de interações ou níveis de uso, a criação de personas secundárias pode ser desnecessária.
- *Ausência de Interação Indireta*: Quando não há usuários que interagem de forma indireta ou menos frequente, ou quando essas interações não impactam significativamente o sucesso do produto.

Nesses casos, o foco geralmente permanece nas personas primárias para garantir que o sistema atenda bem às suas necessidades principais.

3. Persona Negativa, Extremas, Etc:

d) Luísa Conservadora, 60 anos

- Identidade: Luísa Ferreira, 60 anos, foto de uma senhora em traje casual elegante

- Status: Negativa
- Objetivos: Manter investimentos seguros e tradicionais, evitar riscos associados a previsões automatizadas
- Habilidades: Experiência em investimentos conservadores, conhecimento limitado de tecnologia
- Tarefas: Manutenção de portfólio de baixo risco, consulta ocasional de informações sobre fundos imobiliários
- Relacionamentos: Gerente de banco, família, consultores financeiros tradicionais
- Requisitos: Simplicidade, segurança, informações claras e não técnicas sobre fundos imobiliários
- Expectativas: Prefere métodos tradicionais de investimento em imóveis, desconfia de sistemas automatizados de previsão

Além da persona negativa (Luísa Conservadora)

a) Persona Extrema - Usuário Avançado:

- Nome: Felipe Tech, 28 anos
- Características: Programador e day trader, extremamente familiarizado com tecnologia
- Objetivos: Integrar o sistema com suas próprias ferramentas de análise, automatizar decisões de investimento
- Expectativas: APIs robustas, capacidade de personalização avançada, acesso a dados brutos

b) Persona Extrema - Usuário com Necessidades Especiais:

- Nome: Mariana Acessível, 45 anos
- Características: Investidora com deficiência visual
- Objetivos: Utilizar o sistema de forma eficiente com leitor de tela
- Expectativas: Interface totalmente acessível, descrições detalhadas de gráficos e tendências

c) Persona Complementar - Regulador:

- Nome: Carlos Compliance, 55 anos
- Características: Funcionário da CVM (Comissão de Valores Mobiliários)
- Objetivos: Garantir que o sistema esteja em conformidade com as regulamentações do mercado financeiro
- Expectativas: Transparência nas metodologias de previsão, auditoria de dados e resultados

4. Mapa de Empatia (Carlos Investidor):

O que pensa e sente?

- Preocupação com a volatilidade do mercado imobiliário
- Desejo de maximizar retornos em fundos imobiliários
- Ansiedade sobre tomar decisões erradas baseadas em previsões automáticas
- Entusiasmo com o potencial de análise de sentimento para prever tendências

O que vê?

- Notícias sobre o mercado imobiliário e economia
- Desempenho de outros investidores em fundos imobiliários
- Oportunidades de investimento em novos fundos imobiliários
- Gráficos e previsões geradas pelo sistema

O que ouve?

- Conselhos de analistas sobre fundos imobiliários
- Experiências de outros investidores no mercado imobiliário
- Tendências de mercado discutidas em fóruns e podcasts especializados
- Opiniões sobre a confiabilidade de sistemas preditivos

O que fala e faz?

- Discute estratégias de investimento em fundos imobiliários
- Analisa relatórios financeiros e previsões geradas pelo sistema
- Monitora o desempenho do portfólio de fundos imobiliários
- Compara previsões do sistema com outras fontes de informação

Dores:

- Medo de perder dinheiro em fundos imobiliários mal avaliados
- Dificuldade em processar grande volume de informações sobre o mercado imobiliário
- Incerteza sobre a precisão das previsões automatizadas

Ganhos:

- Retornos financeiros consistentes em fundos imobiliários
- Confiança nas decisões de investimento baseadas em análises preditivas
- Melhor compreensão do mercado imobiliário e suas tendências

5. Jornada do Usuário (Carlos Investidor):

1. Conscientização:

- Carlos ouve sobre o sistema predictor de fundos imobiliários em um podcast de investimentos
- Pesquisa sobre a ferramenta online, focando em sua capacidade de análise de sentimento

2. Consideração:

- Compara com outras soluções disponíveis para análise de fundos imobiliários
- Lê reviews e testemunhos de outros investidores que usam o sistema

3. Decisão:

- Decide experimentar o sistema após ver uma demonstração de suas capacidades preditivas
- Registra-se para uma conta, fornecendo informações sobre seu perfil de investidor

4. Onboarding:

- Completa o perfil detalhado de investidor em fundos imobiliários
- Assiste ao tutorial do sistema, focando nas funcionalidades de previsão e análise de sentimento

5. Uso inicial:

- Explora as funcionalidades básicas, começando com a análise de fundos imobiliários que já conhece
- Configura alertas para mudanças significativas nas previsões de fundos específicos

6. Uso regular:

- Acessa o sistema diariamente para análises de fundos imobiliários
- Utiliza previsões e análises de sentimento para tomar decisões de investimento em novos fundos

7. Engajamento aprofundado:

- Explora recursos avançados de análise, como correlações entre dados econômicos e desempenho de fundos
- Participa de webinars e fóruns de discussão sobre estratégias de investimento baseadas em previsões

8. Renovação/Upgrade:

- Considera upgrade para versão premium com acesso a análises mais detalhadas e previsões de longo prazo
- Avalia o retorno sobre o investimento no sistema comparando com seu desempenho anterior

9. Advocacia:

- Recomenda o sistema para outros investidores em fundos imobiliários
- Fornece feedback detalhado para melhorias, especialmente na precisão das previsões

6. Contexto de Uso:

Carlos Investidor utiliza o sistema previsor de fundos imobiliários em seu escritório em casa, equipado com um computador de alta performance e dois monitores de 27 polegadas. O ambiente é silencioso e bem iluminado, com uma mesa ergonômica que permite longos períodos de análise confortável. A iluminação é ajustável para reduzir o cansaço visual durante sessões prolongadas de uso do sistema.

O sistema é acessado principalmente através de um navegador web em seu desktop, mas Carlos também utiliza um tablet para verificações rápidas quando está fora do escritório. A interface responsiva se adapta bem a ambos os dispositivos. Sua conexão de internet é de fibra óptica, essencial para o carregamento eficiente de dados em tempo real e para a execução suave das análises preditivas complexas.

Carlos frequentemente alterna entre o sistema previsor e outras fontes de informação sobre o mercado imobiliário, como sites especializados em fundos imobiliários, plataformas de corretoras e feeds de notícias econômicas. Ele valoriza a capacidade do sistema de integrar dados de várias fontes, incluindo análises de sentimento de redes sociais e fóruns de investidores, economizando tempo e fornecendo uma visão holística do mercado de fundos imobiliários.

Durante períodos de alta volatilidade no mercado imobiliário ou eventos econômicos significativos que afetam o setor, Carlos pode passar várias horas consecutivas utilizando o sistema, analisando dados, comparando previsões com dados reais e ajustando suas estratégias de investimento em fundos imobiliários. Nesses momentos, a ergonomia do seu espaço de trabalho e a facilidade de uso do sistema são cruciais para manter seu conforto e produtividade.

O contexto social de uso inclui interações virtuais com outros investidores de fundos imobiliários através de fóruns integrados ao sistema, permitindo a troca de ideias e discussões sobre tendências de mercado e a confiabilidade das previsões geradas. Carlos também compartilha ocasionalmente insights gerados pelo sistema com seu grupo local de investimento em imóveis, aumentando seu status como um investidor bem informado e habilidoso no uso de tecnologia para o mercado de fundos imobiliários.