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

1. **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.

1. **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

1. **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

1. **Jornada do Usuário (Carlos Investidor):**
2. Conscientização:

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

1. Consideração:

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

1. 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

1. Onboarding:

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

1. 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

1. 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

1. 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

1. 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

1. Advocacia:

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

1. **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.