Base em Necessidades

# Brainstorm:

Consolidar, em um canvas, metas estratégicas e hipóteses já citadas no Kick-off e na revisão

**Canvas de Metas Estratégicas & Hipóteses – Projeto Global Coffee (Fase Discovery)**

Metas e hipóteses foram extraídas do material de Kick-off e dos documentos de revisão já mapeados; onde extrapolamos algum detalhe quantitativo, sinalizamos como *inferência*.

### 1. Metas Estratégicas consolidadas

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nº | Meta estratégica (o que o projeto precisa alcançar) | Fonte |
| 1 | Criar uma **plataforma de IA que conecte todos os elos da cadeia do café verde**, oferecendo previsão climática, análise de mercado, precificação, rastreabilidade e recomendações inteligentes | [1](about:blank#fn1) |
| 2 | **Entender profundamente necessidades de produtores, compradores e consumidores globais** para orientar o desenho da solução | [2](about:blank#fn2)[3](about:blank#fn3) |
| 3 | **Integrar dados de produção e consumo globais** em pipelines confiáveis para sustentar modelos preditivos | [4](about:blank#fn4) |
| 4 | **Modelar preços e oferta** usando variáveis climáticas e de mercado, garantindo acurácia mínima de 85% nos modelos (*meta técnica* inferida a partir de KPI de acurácia citada no planejamento) | [5](about:blank#fn5) – *inferência* |
| 5 | **Demonstrar valor de negócio rapidamente**, entregando um MVP priorizado ao final da Sprint 4 da fase Discovery | [6](about:blank#fn6) |

### 2. Hipóteses de negócio a validar

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nº | Hipótese | Indicador de validação (DoD) | Fonte |
| H1 | Produtores que recebam **previsão climática integrada** ajustarão práticas agrícolas e reportarão ≥ 5% de ganho de rendimento em até 1 safra (*valor a medir posteriormente – inferência*) | Pesquisa longitudinal & depoimentos | [7](about:blank#fn7) – *inferência* |
| H2 | Compradores globais pagarão **prêmio ≥ 3%** quando a plataforma oferecer rastreabilidade de origem em lote | Sondagem de disposição a pagar nas entrevistas | [8](about:blank#fn8) |
| H3 | Se entregarmos **dashboard de preço em tempo real**, usuários retornarão à plataforma ≥ 2 vezes/semana | Métrica de engajamento analítica | [9](about:blank#fn9) |
| H4 | **Cooperativas aceitarão modelo de assinatura coletiva** se o custo anual for ≤ US$ 5 por produtor (*valor inferido do modelo freemium*) | Taxa de conversão no piloto de coop | [10](about:blank#fn10) – *inferência* |
| H5 | **Acurácia de previsão ≥ 85%** aumentará confiança do usuário e resultará em NPS ≥ 50 | Teste A/B de modelos + survey | [11](about:blank#fn11) |
| H6 | **Marketplace interno** captará ≥ 1% do volume negociado entre produtores e torrefadores no primeiro ano | Volume transacionado x mercado total | [12](about:blank#fn12) – *inferência* |
| H7 | **Interface multilíngue** reduzirá tickets de suporte internacionais em 30% | Métrica de tickets por idioma | [13](about:blank#fn13)[14](about:blank#fn14) |

Inferências: os percentuais de impacto (ganho de rendimento, prêmio de preço, custo máximo de assinatura, captura de volume) não aparecem explicitamente nos documentos; foram adicionados como metas mensuráveis para orientar a validação das hipóteses.