



- **Desafio:**

Parte dos desafios do varejo é saber lidar com produtos sem giro ou perecíveis próximos ao vencimento. Unindo engajamento social às vendas, como podemos conectar varejistas e consumidores para disponibilizar tais produtos com diminuição do prejuízo?

- **Qual o problema?**

Produtos que estão vencendo (alimentos, por exemplo) ou sem giro (vestuário, por exemplo) podem acabar sendo desperdiçados ou descartados, não sendo possível obter retorno financeiro com o produto adquirido para venda.

- **Quem é o público afetado?**

Varejistas, Restaurantes, Consumidores, ONGs e população de baixa renda.

- **Qual a solução?**

Disponibilizar em massa ofertas a um valor baixo de mercado para consumidores interessados em comprar mais barato, diminuindo o prejuízo.

- **Qual o impacto da solução?**

Conecta as partes interessadas, dando um melhor uso a esses produtos. Ao invés dos varejistas realizarem grandes queimas de estoque, ou incineração de produtos vencidos, podem disponibilizá-los para quem precisa, além de obter retorno financeiro em produtos que anteriormente seriam lixo. A solução implementada em massa pode ser útil principalmente em franquias.

- **Qual a entrega esperada?**

Sistema onde varejo e comércio possam efetuar cadastro compartilhando uma determinada quantidade de estoque (produtos vencendo ou com baixa movimentação), que possam ser doados ou vendidos a custo baixo para ONGs e consumidores cadastrados.