



Faculdade de Informática e Administração Paulista

Análise e Desenvolvimento de Sistemas

Gabriel Siqueira Rodrigues RM:98626

Gustavo de Oliveira Azevedo RM:550548

Isabella Jorge Ferreira RM:552329

Mateus Mantovani Araújo RM:98524

Juan de Godoy RM:551408

SÃO PAULO – SP

ABRIL/2024

Sumário

Contextualização do problema	3
Escopo.....	3
Público-alvo	4
Concorrentes	5
Diferencial	5
Potencial de mercado	6
Modelo de receita	6
Banco De dados – NOSQL.....	6

Contextualização do problema

No cenário empresarial atual, a capacidade de compreender e antecipar as tendências do mercado é crucial para o sucesso de qualquer empresa. Especificamente no campo do marketing, onde a concorrência é intensa e as preferências dos consumidores mudam rapidamente, a falta de insights atualizados pode resultar em estratégias desatualizadas e perda de oportunidades de negócios.

As empresas estão constantemente buscando maneiras de se destacar em um mercado saturado, e uma das maneiras mais eficazes de fazer isso é por meio da compreensão das tendências e preferências do público-alvo. Isso inclui identificar as hashtags mais relevantes, compreender os padrões de comportamento nas redes sociais, e entender as necessidades e desejos dos consumidores.

Portanto, o desafio enfrentado pelas empresas é como aproveitar ao máximo a tecnologia para impulsionar suas estratégias de marketing e, conseqüentemente, seu crescimento empresarial. É essencial desenvolver ferramentas e plataformas que possam facilitar a análise de dados e fornecer insights acionáveis de forma acessível e compreensível para os profissionais de marketing.

Assim, o problema a ser resolvido é como criar uma solução que permita às empresas explorar o potencial dos dados gerados nas interações entre empresa e cliente, compra e atendimento para impulsionar suas estratégias de marketing e, por consequência, seu crescimento no mercado. Isso envolve não apenas coletar e analisar dados, mas também traduzir essas informações em ações tangíveis que melhorem o desempenho e a eficácia das campanhas de marketing.

Escopo

Nosso principal objetivo é desenvolver uma plataforma que simplifique o processo de planejamento estratégico de marketing para empresas de todos os setores. Reconhecemos a grande importância de compreender as tendências do mercado e as preferências dos consumidores para impulsionar o crescimento empresarial.

Para alcançar esse objetivo, buscamos integrar tecnologias de inteligência artificial e deep analytics para analisar grandes volumes de dados gerados nas interações da empresa e

cliente, compra e atendimento. Esses dados são uma fonte rica de insights que podem orientar as estratégias de marketing das empresas.

Nossa solução visa oferecer uma experiência intuitiva e abrangente, permitindo que as empresas cadastrem suas campanhas de marketing de forma eficiente e definam o público-alvo com precisão. Além disso, forneceremos ferramentas para identificar hashtags relevantes e compreender os padrões de comportamento dos consumidores nas redes sociais e na internet em geral.

Acreditamos que a chave para o sucesso no marketing moderno está em fornecer insights acionáveis que ajudem as empresas a tomar decisões informadas. Portanto, nosso foco é não apenas coletar e analisar dados, mas também traduzir essas informações em relatórios detalhados, gráficos e dashboards que sejam compreensíveis e úteis para os profissionais de marketing.

Ao aprimorar o engajamento com o público-alvo e melhorar as taxas de conversão, nossa solução visa impulsionar o crescimento das empresas. Acreditamos que ao fornecer às empresas as ferramentas e os insights necessários para otimizar suas estratégias de marketing, podemos ajudá-las a expandir sua base de clientes, aumentar suas vendas e fortalecer sua posição no mercado competitivo de hoje.

Público-alvo

O público-alvo principal que comprará a solução são empresas de diversos setores e portes. Isso engloba desde startups e empresas de médio porte até grandes corporações. Essas empresas estão interessadas em maximizar o impacto de suas campanhas de marketing, aumentar seu alcance e engajamento nas redes sociais e, consequentemente, impulsionar seu crescimento empresarial. Profissionais de marketing, gerentes de produto, executivos de vendas e outros stakeholders envolvidos na estratégia de marketing das empresas seriam os responsáveis por adquirir a solução.

Os usuários da solução seriam os profissionais de marketing e equipes de publicidade das empresas que adquiriram a plataforma. Isso inclui gerentes de marketing digital, analistas de mídia social, especialistas em SEO (Search Engine Optimization) e outros profissionais responsáveis pela concepção, execução e análise das campanhas de marketing.

Eles utilizarão a plataforma para cadastrar campanhas, analisar dados, extrair insights e monitorar o desempenho das campanhas em tempo real. Além disso, outras equipes dentro da empresa, como vendas e atendimento ao cliente, podem se beneficiar dos insights gerados pela solução para alinhar suas estratégias e atividades com as campanhas de marketing em curso.

Concorrentes

- **Hootsuite:** é uma plataforma de gerenciamento de mídia social que permite às empresas programar postagens, monitorar menções de marca e analisar o desempenho das campanhas nas redes sociais.
- **Sprout Social:** é uma plataforma de gestão de mídia social que oferecem funcionalidades semelhantes, incluindo agendamento de postagens, monitoramento de menções e análise de dados.
- **Brandwatch:** é uma ferramenta de monitoramento de mídia social que ajuda as empresas a entender a percepção do público sobre sua marca e acompanhar tendências relevantes.
- **Talkwalker:** é uma plataforma de análise de mídia social que oferece monitoramento em tempo real, análise de sentimento e métricas de engajamento para empresas.
- **Matrix:** oferece soluções personalizadas de análise de dados que abrangem desde a coleta até a interpretação de dados, com foco no aumento da eficácia das campanhas de marketing

Diferencial

Enquanto os produtos mencionados oferecem funcionalidades básicas de análise de dados e monitoramento de mídia social, nossa solução se destaca ao integrar inteligência artificial generativa e deep analytics. Essa integração permite oferecer insights mais avançados e preditivos sobre o desempenho das campanhas de marketing. Capacitamos as empresas a entender melhor seu público-alvo, criar conteúdo personalizado e tomar decisões estratégicas fundamentadas, impulsionando o sucesso em um mercado orientado por dados.

Potencial de mercado

A solução proposta, que une AI generativa e deep analytics para otimizar o planejamento de marketing, entra em um mercado em expansão, visando empresas ávidas por insights acionáveis. Diante de um cenário onde a demanda por personalização e eficiência em estratégias de marketing digital cresce exponencialmente, nossa ferramenta se destaca pela capacidade de oferecer análises profundas e recomendações customizadas em tempo real. O potencial de mercado é vasto, com oportunidades especialmente promissoras em setores como e-commerce e tecnologia, onde a análise de tendências e comportamento do consumidor pode significativamente impulsionar o engajamento e as vendas. A diferenciada abordagem de integrar análise detalhada e AI generativa promete não apenas capturar uma fatia significativa do mercado, mas também redefinir as práticas de marketing digital para as empresas.

Modelo de receita

Estamos planejando implementar um modelo de receita baseado em assinatura com diferentes níveis de acesso. Isso significa que os usuários terão a oportunidade de selecionar entre uma variedade de planos, cada um projetado para atender às suas necessidades específicas em termos de uso e funcionalidades disponíveis. Essa abordagem proporcionará flexibilidade aos usuários, permitindo que escolham o plano que melhor se adapte às suas demandas e orçamento.

Banco De dados – NoSQL

Na era digital em que vivemos, a quantidade de dados gerados e consumidos está crescendo exponencialmente. Nesse cenário, os tradicionais bancos de dados relacionais muitas vezes não conseguem lidar eficientemente com as demandas de escalabilidade, flexibilidade e desempenho que muitas aplicações modernas exigem. Dado que nosso projeto está diretamente relacionado à aquisição de dados das múltiplas redes sociais existentes, é aqui que entram os bancos de dados NoSQL, oferecendo uma abordagem alternativa e altamente eficaz para o armazenamento e recuperação de dados. Destacaremos

dois modelos de banco de dados NOSQL, que se encaixam com o projeto: Orientado a Documentos e Search Engines.

Orientados a Documentos : Um banco de dados orientado a documentos é uma categoria de banco de dados NoSQL que armazena dados em documentos individuais, em vez de tabelas como em bancos de dados relacionais. Cada documento contém dados relacionados em um formato flexível, como JSON ou BSON, permitindo uma estruturação mais natural e adaptável aos dados. Além disso, eles oferecem escalabilidade, desempenho e facilidade de desenvolvimento, tornando-os uma escolha popular em um cenário de dados em constante evolução.

Search Engines: Um modelo de banco de dados Search Engines é uma abordagem especializada em armazenar e recuperar grandes volumes de dados, priorizando a eficiência em operações de pesquisa em larga escala. Diferentemente dos bancos de dados tradicionais, esses sistemas são otimizados para consultas em tempo real e indexação rápida, permitindo uma recuperação eficiente de dados relevantes. Sua flexibilidade no esquema, escalabilidade e recursos avançados de pesquisa os tornam uma escolha poderosa em cenários onde a pesquisa rápida e precisa é essencial.