

Faculdade de Informática e Administração Paulista
Análise e Desenvolvimento de Sistemas

Desenvolvedores:

Eduardo Foncesca Finardi | RM: 98624
Lucca Rinaldi Valladão de Freitas | RM: 98207
Ricardo Yuri Gonçalves Domingues | RM: 551808
Angélica Ferreira de Matos Melo | RM: 550776
Matheus Roberto Aparecido | RM: 98581

Projeto

Challenge - Sprint 3 | 16/09/2024



Descritivo da problemática

A Plusoft veio com o seguinte desafio: “Desvendando o Potencial dos Dados: Explorando a AI Generativa e o Deep Analytics para impulsionar o Crescimento Empresarial”. Com a seguinte pergunta: “Como a AI generativa e o deep analytics podem ajudar nesse processo?”. Tendo isso em mente, podemos concluir que o problema a ser resolvido se trata de como a IA generativa e o deep analytics podem auxiliar empresas em seus processos operacionais, como elas podem reduzir gastos, aumentar lucros, gerar inovações, entre muitas outras opções.

Descritivo da solução

A solução encontrada pelos desenvolvedores partiu do átomo da problemática, os dados, portanto primeiro fomos atrás de conjuntos de dados interessantes de serem trabalhados, sendo encontrado um específico envolvendo perfil de consumidores de vinho (apenas nossa base inicial para o projeto, vinho não tem relação com nossa solução). A partir desse conjunto de dados trabalharemos e analisaremos esse conjunto para chegar na resposta da seguinte pergunta: “Qual o perfil de consumidor deste produto?”. Chegando nesta resposta, podemos auxiliar da melhor maneira empresas parceiras que tipo de pessoas consomem seus produtos, para assim sabermos qual a melhor maneira de entregar propagandas, promoções, de adaptar seus produtos, de lançar produtos novos e etc. Então nossa solução resumidamente trabalha com análise de personalidade do cliente, assim fazendo as melhores recomendações para as empresas darem o segundo passo ao lidar com seus consumidores!

Público alvo da nossa solução

O público alvo da nossa solução são quaisquer empresas que vendem produtos para consumidores finais e tenham dados de seus clientes e seus produtos, para termos base para o estudo e assim dar sequência para o nosso produto, que no caso é a mentoria.

Estudo de produtos semelhantes já existentes no mercado

Ao pesquisar, encontramos duas empresas que fazem trabalhos semelhantes de consultoria se utilizando de dados visando resultados e crescimento das empresas que contratarem seus serviços, no caso as empresas são a [Pap](#) e a [Toccato](#).

PAP Solutions

É uma empresa do mercado que oferece soluções completas e exclusivas de prospecção de clientes para empresas que desejam expandir seus negócios e aumentar sua carteira de clientes, através de: Definição de Perfil Ideal de Cliente (PIC), Pesquisa e análise de mercado potencial, Processos de engajamento com decisores, Relatórios em tempo real e resultados financeiros e Capacitação para criação de ofertas de valor e conversão.

Toccato

Empresa referência em Business Intelligence que transforma dados em soluções de negócio. Acompanha cada cliente em toda a jornada de dados na empresa, desde a coleta e tratamento até a análise e geração de insights.

O objetivo é levar a cultura de dados para dentro das empresas, utilizando-os para extrair informações relevantes e melhorar os resultados em todos os setores do negócio.

Avaliação do potencial de mercado

O potencial de mercado do nosso produto é bem grande, a fatia do mercado que visamos agrega uma gama grande de empresas diferentes, elas só precisam realizar vendas para consumidores finais. Então vai de mercados locais, até docerias, restaurantes, lojas de roupa, entre muitos outros tipos de estabelecimentos.

Tipos de Empresas de podemos atingir: No geral, conseguimos atender qualquer empresa que tenha um e-commerce, independente do produto que a empresa venda, conseguimos ser um colaborador. Portanto, temos uma quantidade abrangente de clientes para trabalharmos juntos

Empresas semelhantes a nossa : Pesquisando sobre empresas semelhantes, achei a Cinnecta, empresa de inteligência de dados especialista no entendimento do comportamento de clientes, exatamente o ramo em que nós trabalharemos. Segundo a revista Exame, Em 2021, a empresa cresceu 81% em faturamento e conquistou quatro prêmios: sétima melhor empresa para trabalhar no Brasil (categoria até 99 funcionários) ranking GPTW; quarta melhor empresa de Tecnologia da Informação no Brasil ranking GPTW; segunda posição no Top 10 Big Data — ranking 100 Open Startups; além de estar entre as 100 startups de destaque no ranking 100 Open Startups. Este é um ótimo ponto para se considerar visando entender o potencial de mercado e crescimento da nossa empresa.

Potencial de crescimento e clientes: Segundo a Matéria feita pela Digitalks, que mostra o estudo feito pela Atos, empresa especializada em transformação digital, e conduzido pela Forrester Consulting. Cerca de **40% das empresas já estão utilizando a análise de dados em atividades essenciais**, como vendas, desenvolvimento de produtos e marketing. Essa tendência deve acelerar nos próximos três anos, com cerca de 90% das empresas utilizando *insights* de negócios orientados por esses dados até 2020. Comprovando assim, o grande potencial que temos para encontrar nosso clientes e assim aumentar o faturamento da nossa empresa