

CHALLENGE SPRINT NATURA



natura



QUAL PROBLEMA QUE A NATURA ENFRENTA?

Como manter nossa Consultoria de Beleza engajada e aprimorar sua experiência digital por meio da Tecnologia e da Inovação?

Para desenvolver uma análise de cenário do problema que a Natura enfrenta em relação à sua central de beleza (vendedoras) e como a solução proposta pode ajudar, é importante considerar diversos aspectos:

- 1. Eficiência Operacional e Gestão de Vendas:** Um desafio comum enfrentado pela Natura e por empresas de vendas diretas é a gestão eficiente das vendedoras, seus estoques e pedidos. A falta de ferramentas tecnológicas adequadas pode resultar em processos manuais demorados, erros de estoque, falta de visibilidade sobre o desempenho das vendedoras e dificuldades na comunicação entre a empresa e suas representantes.
- 2. Experiência do Cliente e Competitividade:** Em um mercado cada vez mais competitivo, é crucial para a Natura oferecer uma experiência de compra excepcional para seus clientes. Isso inclui produtos de alta qualidade, atendimento personalizado e conveniência. Se as vendedoras não têm as ferramentas certas para atender às demandas dos clientes de forma eficiente, isso pode afetar negativamente a reputação da empresa e sua capacidade de reter clientes fiéis.
- 3. Desafios Ambientais e Sociais:** Como uma empresa com foco em sustentabilidade, a Natura enfrenta pressões crescentes para minimizar seu impacto ambiental e social. A falta de tecnologia adequada pode levar a processos ineficientes, desperdício de recursos e uma pegada ambiental maior do que o necessário. Além disso, se as vendedoras enfrentarem dificuldades em suas operações devido à falta de suporte tecnológico, isso pode afetar sua satisfação e engajamento com a empresa.
- 4. Regulamentações Governamentais e Compliance:** A Natura está sujeita a regulamentações governamentais relacionadas à venda direta, proteção de dados e outras áreas. A falta de sistemas de informação adequados pode dificultar o cumprimento dessas regulamentações, expondo a empresa a riscos legais e financeiros.

Para sustentar a relevância do problema, é possível buscar dados internos da empresa, como métricas de desempenho das vendedoras, índices de satisfação do cliente e registros de erros operacionais. Além disso, pesquisas de mercado, relatórios setoriais e estudos de caso de outras empresas do setor podem fornecer insights adicionais sobre os desafios enfrentados pelas empresas de vendas diretas e a importância da tecnologia na resolução desses problemas.



COMO PODEMOS SOLUCIONAR, USANDO TECNOLOGIA?

- **Plataforma Online para Vendedoras:** Criar um site e um app para que elas possam gerenciar vendas, estoques e clientes.
- **Análise de Dados para Recomendações:** Usar dados para sugerir produtos que podem interessar aos clientes, aumentando as vendas.
- **Treinamento Online:** Oferecer cursos e materiais educativos sobre produtos e técnicas de venda.
- **Recompensas e Incentivos:** Criar um sistema de pontos para premiar as vendedoras e motivá-las.
- **Integração com Redes Sociais:** Conectar as vendedoras às redes sociais para ampliar o alcance das vendas.
- **Suporte ao Cliente Online:** Implementar chatbots e sistemas automáticos para ajudar as vendedoras a resolver problemas dos clientes.



QUEM SERÁ BENEFICIADO?

- **Vendedoras da Natura:** Elas terão acesso a ferramentas e recursos que facilitarão suas atividades de vendas, como gestão de estoque, treinamento online e suporte ao cliente. Isso pode aumentar sua eficiência, melhorar suas habilidades de venda e proporcionar uma experiência mais satisfatória no trabalho.
- **Clientes:** Os clientes se beneficiarão de uma experiência de compra mais personalizada e conveniente, com recomendações de produtos relevantes e um atendimento mais ágil e eficiente em caso de dúvidas ou problemas.
- **Natura:** A empresa poderá fortalecer sua rede de vendedoras, aumentar as vendas e melhorar a satisfação do cliente, resultando em um crescimento sustentável do negócio. Além disso, a coleta e análise de dados fornecerão insights valiosos sobre o comportamento dos clientes e o desempenho das vendedoras, auxiliando na tomada de decisões estratégicas.
- **Economia:** O aumento da eficiência nas vendas diretas e o crescimento do negócio da Natura podem ter impactos positivos na economia local, gerando empregos e estimulando o desenvolvimento socioeconômico das comunidades onde a empresa atua.



COMO PODEMOS AVALIAR/ANALISAR PRODUTOS E EMPRESAS CONCORRENTES?

Para avaliar a existência de produtos ou soluções similares ou concorrentes, você pode realizar uma pesquisa de mercado abrangente., essa pesquisa pode ser feita das seguintes maneiras:

- 1. Pesquisa Online:** Utilize ferramentas de busca na internet para procurar por produtos ou soluções semelhantes. Analise os sites de empresas concorrentes, fóruns de discussão, redes sociais e outras fontes online relevantes.
- 2. Entrevistas e Questionários:** Realize entrevistas com pessoas que trabalham no setor de vendas diretas ou que têm experiência com produtos semelhantes. Também pode ser útil elaborar questionários e distribuí-los para obter insights sobre as soluções existentes e as necessidades do mercado.
- 3. Análise de Competidores:** Identifique empresas concorrentes que oferecem soluções semelhantes para vendedores diretos ou para a indústria de beleza. Analise seus produtos, recursos, preços, estratégias de marketing e reputação no mercado.
- 4. Revisão de Casos de Estudo e Reportagens:** Procure por casos de estudo, artigos e reportagens sobre empresas que enfrentam desafios semelhantes aos da Natura e que tenham implementado soluções tecnológicas bem-sucedidas.
- 5. Participação em Eventos e Feiras:** Participe de eventos do setor, como feiras de beleza e conferências de vendas diretas, para conhecer empresas, produtos e soluções existentes e estabelecer contatos com profissionais do ramo.
- 6. Análise de Plataformas de Avaliação e Comentários:** Verifique plataformas de avaliação, como aplicativos de lojas de aplicativos e sites de avaliações de produtos, para ver as opiniões dos usuários sobre soluções existentes.



PRINCIPAIS CONCORRENTES DA NATURA:

- 1. Avon:** A Avon é uma das maiores empresas de vendas diretas do mundo, oferecendo uma ampla gama de produtos de beleza, cuidados pessoais e moda.
- 2. Mary Kay:** A Mary Kay é conhecida por sua linha de cosméticos de alta qualidade e pelo modelo de negócios de consultoras independentes.
- 3. Amway:** A Amway é uma empresa multinacional que opera no setor de vendas diretas, oferecendo uma variedade de produtos de beleza, nutrição, cuidados com a casa e muito mais.
- 4. Herbalife:** Embora seja mais conhecida por seus produtos de nutrição e saúde, a Herbalife também oferece uma linha de produtos de cuidados pessoais e beleza.
- 5. Jeunesse:** A Jeunesse é uma empresa global de marketing multinível que oferece uma variedade de produtos de cuidados com a pele e suplementos nutricionais.



COMO A ENGENHARIA DE SOFTWARE PODE AJUDAR?

A disciplina de Engenharia de Software será fundamental no desenvolvimento da solução proposta para a Natura. Aqui está uma descrição de como ela será aplicada:

- 1. Levantamento de Requisitos:** A primeira etapa será entender completamente as necessidades e requisitos da Natura, bem como as demandas das vendedoras e clientes. Isso envolverá a realização de entrevistas, workshops e análise de documentos para garantir uma compreensão abrangente do problema e dos objetivos da solução.
- 2. Projeto de Software:** Com base nos requisitos levantados, será elaborado um projeto de software detalhado que descreve a arquitetura do sistema, a estrutura de dados, os módulos funcionais e as interfaces do usuário. Isso garantirá uma base sólida para o desenvolvimento da solução.
- 3. Desenvolvimento Iterativo:** A solução será desenvolvida de forma iterativa e incremental, seguindo metodologias ágeis como Scrum ou Kanban. Isso permitirá uma entrega rápida de funcionalidades e uma resposta flexível a mudanças nos requisitos ou nas condições do mercado.
- 4. Testes de Software:** Serão realizados testes rigorosos em todas as etapas do desenvolvimento para garantir a qualidade e a confiabilidade da solução. Isso incluirá testes de unidade, testes de integração, testes de sistema e testes de aceitação do usuário.
- 5. Gestão de Configuração e Mudanças:** Serão implementados processos de gestão de configuração e mudanças para controlar e rastrear todas as alterações no código-fonte, na documentação e nos artefatos do projeto. Isso garantirá a consistência e a integridade do sistema ao longo do tempo.
- 6. Documentação e Treinamento:** Serão produzidos documentos detalhados de design, manuais do usuário e materiais de treinamento para garantir que todas as partes interessadas possam entender e utilizar efetivamente a solução desenvolvida.

Ao aplicar os princípios e práticas da Engenharia de Software de forma abrangente e sistemática, podemos garantir o desenvolvimento de uma solução de alta qualidade que atenda às necessidades da Natura e proporcione valor significativo às suas operações e aos seus clientes.