

Roteiro de Apresentação - Sprint 2

▫ **Apresentação da Empresa – Thaís**

Boa tarde, meu nome é Thaís, faço parte da 2SENSE.

▫ **Segmento do Negócio – Thaís**

Que é uma empresa voltada para o mercado B2B, onde tem como intuito melhorar o movimento de capital e o processo produtivo através da transformação tecnológica.

▫ **Desafio – Thaís**

Atualmente a credibilidade nas tecnologias do IoT Business não tem uma alta aderência por conta de ser uma tecnologia moderna e de alto custo.

Por conta disso, vimos uma oportunidade de disponibilizar um lucro de até 35% para nossos clientes, evitar a perda de produtos e maximizar a distribuição de produtos no planograma do mercado.

Portanto, o nosso maior desafio é aprimorar segmentos que já existem e implementar novas tecnologias de mercado, pois, segundo o site Mercado&Consumo, o uso da tecnologia pode impulsionar até 70% no aumento das vendas.

▫ **Proposta de Solução – Pedro**

Boa tarde, sou o Pedro e irei apresentar a nossa proposta de solução.

Bom, a Proposta de solução da 2SENSE é o monitoramento do fluxo de pessoas nos setores do mercado com sensores de movimento, com isso, disponibilizando métricas em dashboard para a tomada de decisão do nosso cliente tanto para locação de Pontos de Vendas e também para a definição do planograma visando o retorno financeiro do capital investido pelo Cliente na revenda de produtos no seu mercado.

Com isso, o cliente pode alocar pontos de vendas estratégicos para alguma marca que possui interesse de ter o seu produto promovido em locais com alto fluxo de pessoas.

Um exemplo, o Carrefour tem a sua própria marca em alguns produtos, por exemplo o Pão, com os dados fornecidos pela 2SENSE, o Carrefour consegue alocar o seu produto no ponto de venda onde o fluxo de pessoas é alto, ou poderia entrar em contato com uma marca por exemplo, a Camil e apresentar esses dados, com isso, aumentando as chances de alocarem o Ponto de Venda para a Camil, fazendo com que esses dados sejam refletidos no lucro em cima do faturamento, vai muito da decisão tomada por você.

- **Infográfico sobre Lucro – Pedro**
- ***Lucro bruto = Subtração da Receita pelos Custos Totais***

Para demonstrarmos a importancia do Ponto de venda e visando o fato que 80% das decisões de compras de pessoas são definidas durante a passagem no Ponto de Venda, se torna viabilizada financeiramente a nossa solução, pois, retorna ao mercado até 35% de lucro a mais sobre a margem de lucro bruta com a distribuição ideal de Pontos de Vendas, ou seja, os clientes na grande maioria das vezes quando passarem por um Ponto de Venda estrategico realiza a compra por impulso no momento.

Sobre o Infografico, trouxemos 3 cenarios de mercados do mesmo porte e com suas distribuições de Pontos de Venda bem definida, mediana e a má distribuição de Pontos de Vendas, com isso podemos ver também o impacto financeiro atrelado a boa distribuição e a má distribuição.

Bom, ao lado direito temos um grafico que demonstra um comparativo de quantidade de pessoas, por hora e por gasto total de esperado nos mercados, representado por 3 filiais Carrefour distintas por exemplo, o cenario 1 representando a utilização da nossa aplicação e realizando a alocação ideal de pontos de Vendas, o cenario 2 sem a nossa aplicação, com uma distribuição de pontos de vendas intermediaria e consequentemente com um resultado intermediario, não esta maximizado como poderia estar e o cenario 3 sem a nossa aplicação, com baixo nivel de distribuição de Pontos de vendas e com uma performance de retorno de capital baixo.

- **Visão de Negócio (Diagrama) – Pedro**
- **Solução Técnica (Arquitetura) – Thaís**
- **Product Backlog – Luigi**

Boa tarde, sou o Luigi e irei falar sobre o Backlog do Projeto, o nosso product Backlog presente em nossa ferramenta de gestão Trello, contém todos os entregaveis e requisitos do projeto acordados com o cliente e o nosso PO, os entregaveis da primeira Sprint ja foram apresentados, os entregaveis da segunda sprint estão todos entregues, inclusive prontos para o feedback com o nosso cliente e temos o modelo de preparação pronto para Sprint 3.

- **Aplicação Web (Site Institucional) – Wilker**

Boa tarde, me chamo Wilker e irei apresentar a aplicação Web Estatica.

- **Rota de Apresentação:**
- **Clicar no link no proprio PP e apertar o F11 para ficar em Tela Cheia.**
- **Tela de Inicio** (Landing Page - página de captura de leads(Interesses,oportunidade)

Exibir as sessões e exibir o alert do formulario de contato.

- **Simulador Financeiro**

Exibir o simulador, explicar por cima como realizamos a aplicação do conceito de retorno financeiro para o cliente no calculo. (Lucro de 25% até 35% em cima do lucro bruto do mercado através da subtração da receita pelos custos totais) e simular um retorno de calculo de receita por custos.

- **Tela de Cadastro**

Mostrar os campos que definimos para cadastro, explicar por cima as entradas e exibir um alert.

- **Tela de Esqueci minha Senha**

Mostrar o campo definido para entrada e exibir um alert.

- **Tela de Login**

Realizar o login com o acesso:

Login: matriz@carrefour.com

Senha: 12345

- **Tela de Perfil do Usuario**

Exibir as sessões da tela de Perfil.

- **Tela de Filiais**

Exibir as filiais e escolher uma.

- **Tela do Dashboard**

Exibir o Dashboard e explicar.

- **Tela de Suporte**

Exibir as entradas e explicar o conceito.

Clicar em SAIR (Vai para Tela de Login) e voltar para o PP (ALT + TAB).

- **Métricas – Gustavo**

Boa tarde, sou o Gustavo e irei apresentar as métricas definidas pela 2SENSE para o fluxo de pessoas ser dimensionado nos setores dentro do mercado.

Separamos 3 modelos de métricas visando a separação ideal por porte de setores no mercado, pois existe os setores que a media de pessoas por passagem são de fato mais baixa, outros setores que possuem um fluxo de pessoas intermediario e outros que precisam haver uma media mais alta devido o interesse por grande parte das pessoas ser maior.

Dentre os setores do mercado, os que utilizarão o **modelo de métrica alto**, será por exemplo:

- Setor de Açougue;
- Setor de frios e laticínios;
- Setor de Hortifrúti.

Os setores que utilizarão o **modelo de métrica médio** será:

- Setor de Pescados ou peixaria;
- Setor de Rotisseria;
- Setor de Enlatados.

Os setores que utilizarão o **modelo de métrica baixo** será:

- Setor de Adega;
- Setor de Mercearia;
- Setor de Eletrônicos.

▫ **Arduino – Gustavo**

Bom, agora irei apresentar para vocês a nossa plataforma Arduino de prototipagem eletrônica open source em funcionamento no Browser.

- **Na tela de Graficos:** Temos aqui os 5 sensores coletando dados através do Arduino e retornando os dados em forma de gráfico no Browser.

▫ **Modelagem de Dados – Luigi**

Apresentar o modelo lógico de dados, o script de inserção e apresentar os selects já disponíveis.

▫ **Conclusão (Fechamento Otimista) – Luigi**

Conectar a API de banco de dados e a API do Arduino à aplicação Web, aprimorar o projeto em um todo refinando o Dashboard e o Simulador Financeiro. Concluir a documentação e finalizar o Product Backlog.