

MARÇO 2023

DOCUMENTAÇÃO EMOOVE

DECLARAÇÃO DE ESCOPO

AUTORES

EMOOVE

Rua Haddock Lobo, 595

Grupo 3 – eMoove

Participantes

Cauã Ribeiro Bonfim	01231099
Gabriel Roberti Batista	01231086
Leonardo Bento	01231134
Luiz Paulo Santos Frutuoso	01231163
Matheus Santos de Lima	01231205
Winycios Alves Nascimento	01231115

Contexto do Negócio

Estabelecimentos comerciais não tem informações claras de quantos clientes os visitam por dia para comparar com o número de vendas ou ver se há um aumento ou não da taxa de conversão ou número de entrada nas lojas. Com a carência dessa informação são perdidas oportunidades de campanhas assertivas de marketing, analisar a efetividade de promoções ou do visual merchandising.

Não ter essa métrica vai afetar muito a experiência do cliente, se o seu negócio não tem a informação de quantas pessoas entram, dificultará o gerenciamento da demanda e a tomada de decisões sobre o tamanho da equipe necessária para suprir aquela demanda, acarretando longas filas e um tempo de espera excessivo para os seus clientes, gerando uma experiência insatisfatória.

Segundo o levantamento "Retail Reimagined", no Brasil quase 9 a cada 10 brasileiros já desistiram de compras por conta de filas longas, o valor é de 85 % e 15% maior que a média mundial, e este problema gera um prejuízo anual de U\$2,5 trilhões de dólares para o varejo mundial.

Por exemplo: de acordo com a Fonte: Retail Customer Experience 50% dos clientes que terão de enfrentar uma fila de mais de 5 minutos, desistirão, e depois de 2,5 minutos na fila, clientes começam a ficar frustrados, agora imagine em um dia de grande fluxo com grandes filas perder 50% dos clientes por falta de preparo e informação.

Esse problema pode ser evitado com o melhor manuseio da equipe do local e isso pode ser feito e previsto utilizando os dados oferecidos pelos nossos sensores.

Essa desinformação pode também gerar perda de vendas já que se a loja não sabe quantas pessoas estão entrando, ela também não saberá quantas pessoas estão saindo sem fazer uma compra.

Impossibilitando uma ação que corrija e ou diminua este problema já que sequer saberíamos do problema.

Dificulta a previsão de vendas futuras sem dados precisos sobre o número de clientes que entram na loja, é difícil prever as vendas futuras e planejar adequadamente os níveis de estoque e a capacidade de atendimento. Por exemplo, se já temos a informação de que todo o mês julho nosso volume de entradas cresce em 20% podemos nos preparar adequadamente para durante esse período reforçarmos nosso atendimento.

Algumas grandes empresas já utilizam sensores para medir o fluxo e contabilizar a quantidade de clientes em suas lojas, tais como Nike, Apple e Walmart e todas registraram melhora após o acesso a essas informações e ações assertivas baseadas nas mesmas.

Por exemplo o Walmart usa o monitoramento do tráfego de clientes para ajustar as horas de funcionamento de suas lojas. Eles usam os dados para determinar os horários de pico e os horários de menor movimento, e ajustam o horário de funcionamento de acordo. fontes: <https://bernardmarr.com/walmart-big-data-analytics-at-the-worlds-biggest-retailer/>

Objetivo

Contabilizar quantas pessoas entram na loja em um período e registrar essa informação para o uso em estratégias de vendas.

Justificativa

Através do número de pessoas em seu estabelecimento, a assertividade na conversão de visitantes aumenta consideravelmente. Dimensionar as estratégias em tempo real, acompanhando a dinâmica de consumidores põe as lojas em vantagem competitiva no quesito satisfação do cliente. Dessa forma, diminuí as desistências de compra. Em conta partida, aumentando a receita.

Escopo

Entregáveis:

- Tela de simulação de finanças até 13 de março;
- Tela de cadastro do usuário

- Tela de login do usuário
- Criar e mockar tabelas do banco de dados até 13 de março;
- Tela de simulação de orçamento até 13 de março;
- Ligar sensor com Arduino até 13 de março;
- Site institucional contendo as informações da empresa e da solução;
- Tela de dashboards para a análise de dados;

Premissas e Restrições

- As lojas deverão informar ao sistema o número de vendas realizadas por data e horário.
- Os sensores deverão receber alimentação elétrica durante todo o período de funcionamento.
- O computador que servirá à aplicação deve ser dedicado à sua execução, permanecendo disponível integralmente.
- As lojas deverão informar quando estão em período de campanha publicitária, liquidação, promoção ou em mudança de layout de vitrine ou setores internos.
- Utilizar a linguagem Javascript com o HTML para o desenvolvimento do site institucional.
- Utilizar o MySQL como banco de dados.
- Utilizar como ferramenta de Gestão oTrello
- Utilizar Git e GitHub como ferramentas de versionamento:
- Coletar os dados de entrada de visitantes utilizando um sensor de bloqueio controlado por um microcontrolador Arduino.
- Na ausência de dados como o cenário de vendas e a quantidade de vendas, o sistema retornará um erro.

Diagrama

