**DESAFIO:**

A taxa de conversão média no e-commerce é menor que 2%, ou seja, a cada 100 pessoas que entram nos sites, menos de 2 finalizam uma compra. Pensando nisso, **Como melhorar mais ainda a conversão no e-commerce**

**Questões do dia 18/07/2020**

**Resumo da Idéia do Grupo**

Identificamos que as maiores razões pelas quais as pessoas abandonam compras online em andamento são elementos presentes em compras presenciais que o ambiente digital não conseguia oferecer. Nossa idéia é fazer os sites se comportarem menos como Lojas e mais como vendedores. Idealizamos um robô que pode ser integrado com qualquer plataforma online já em uso para oferecer ao cliente suporte há um clique de distância e auxílio nas tarefas de compra como um vendedor real faz na loja física.

**Comente sobre o fator criatividade e originalidade da solução**

Não localizamos nenhuma iniciativa que consiga com eficiência abranger todos os pontos que nosso robô vai alcançar. A proposta é que ele ajude na compra do começo ao fim simplesmente reorganizando informações que os sites já dispõem apenas de maneira mais eficiente e intuitiva para o contato humano

**Comente sobre o fator aplicabilidade da solução**

Neste primeiro momento não consideramos que a solução enfrenta qualquer dificuldade maior de aplicação uma vez que se resume a mudar a maneira como são apresentadas informações das quais o site já dispõe apenas ajudando a medir(com estudo de big data) e reorganizar a maneira como a loja se apresenta ao cliente

**Comente sobre o fator aplicabilidade da solução**

O produto será integrável com qualquer sistema de loja virtual já em andamento, sendo aplicado como uma camada de automação/informação em cima da loja já existente.

**Comente sobre o fator tecnologia da solução**

Por se tratar de uma solução nascida mto mais da mudança de abordagem do q de tecnologia, consideramos que pode ser construída em Javascript(frontend) e python(backend)

**Comente sobre o fator "elemento futuro" da solução**

Consideramos que nossa ferramenta é uma interface amigável ideal para colher dados sobre o comportamento do consumidor ao mesmo tempo em que lhe proporciona maior conforto na experiência de compra sejam usados para construir interfaces mais limpas e diretas q trabalhem para tornar a experiência de compra o mais agradável possível.

**Idéias Para Implementação**

***Idéias Gui:***

01- Ter uma “cara” para o bot, um bonequinho, um robozinho, algo amigável. Pensei em usarmos o robozinho da Linx mesmo mas com um re-design mais amigável (olhos grandes, cores mais tranquilas, cartoonizado)

Idéia do freepik: [Robo\_Feminina](https://br.freepik.com/vetores-gratis/conjunto-de-bandeiras-de-bate-papo-bot_6690900.htm%20https://br.freepik.com/vetores-premium/logotipo-de-mascote-de-personagem-de-robo-bonito-dos-desenhos-animados_8280149.htm#query=mascote%20robot&position=2)

02- Ter um nome para o bot (tipo *Digiven*), pra que ele se apresente ao cliente.

Sim, eu tinha imaginado um nome meio pokemón assim fica mais moderno e simpático

03- Que ele ofereça ajuda técnica para o cliente, tipo explique o que é um acelerômetro. (Usuário clica em especificação qualquer e o bot oferece ajuda)

04- Usuario clica em nome do produto bot pergunta se ele quer opinião sobre o produto (busca no google opiniões mais relevantes de outros usuários ou exibe reviews do próprio site), se quer ver outros semelhantes ou com mesma faixa de preço.

05- Usuario clica em valor ele mostra opções (a critério da loja, tipo alerta de preço, comparações com outros sites)

06- Bot envia email para cliente relembrando produto, e a critério da loja oferecendo condições especiais (descontos, frete free)

07- Filtro personalizado usando tecnologia de processamento de linguagem natural, assim a pessoa pode digitar o que ela quer. Exemplo: “*Quero um sofá de até 2 metros verde.*”, o bot extrai disso o produto sofá e os filtros tamanho máx 2 metros e cor verde automaticamente.

(Liberado só qdo funcionar de vdd. Nada mais broxante do q falar pro bot o q vc quer e ele não entender… Até ter um bot q entenda pelo menos 90% é melhor ter um formulário)

08- Mensagens personalizadas para cada escolha, digamos que a pessoa escolha uma TV grande, o Bot diz “*Agora sim! Um verdadeiro Cinema em casa!”* ou um sofá “*Uau! Com um sofá desses eu não sairia mais de casa!*”. Isso aumentaria a empatia do público com o bot vendedor, traria uma sensação de assistência ainda maior e aumentaria a imersão na experiência de compra assistida.

09- O bot deixa claro que é “ele” quem está “gerenciando” a **Lista** de compras, calculando os valores, o frete, faz com que a sensação de auxílio aumente, todos gostam de um atendente solicito.

10- O bot também dá a idéia para o cliente de montar uma lista de presentes. Digamos que o cliente já está a uns 10 minutos só navegando no site, não colocou nada na **Lista** de compras ainda, o bot então sugere para o cliente montar uma listinha com o que gostaria de ganhar de presente, essa lista pode ser salva, e os itens ou até a lista inteira pode ser compartilhada.

11- O administrador da loja pode programar métricas de negociação para o bot, por exemplo, quando a **Lista** atingir R$250,00 ofereça 10% na compra de tudo, sempre oferte 5% em pagamentos a vista acima de R$100,00, frete grátis na terceira compra, e coisas do gênero.

12- Opção de compra conjunta, o bot na interação inicial pergunta se o cliente procura algo específico, um presente ou quer conhecer a loja, caso o cliente diga que é um presente ele pergunta se quer comprar sozinho ou em conjunto, caso a opção seja em conjunto o bot explica como funciona essa modalidade.

Basicamente é criada uma lista compartilhada para todas as pessoas que vão dividir o presente, todas devem ter cadastro na loja, é mostrado o que cada usuário adicionou a lista e questionado aos demais se concordam, a divisão de valores ocorre como os usuários acharem melhor, por igual, com frete pra todos, 50% pra um e o restante para os outros, enfim, como preferirem, o método de pagamento de cada um é individual e independente, mas a compra só é finalizada quando todos os pagamentos são aprovados.