

FACULDADE DE INFORMÁTICA E ADMINISTRAÇÃO PAULISTA - FIAP ANÁLISE E
DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS

CAIO VITOR URBANO NEVES **RM552392**

EMILE DE MOURA MAIA **RM552235**

GUILHERME PEREIRA DE OLIVEIRA **RM552238**

JULIA ANDRADE DIAS **RM552332**

MARIA EDUARDA COSTA DE ARAÚJO VIEIRA **RM98760**

Thinking Five Revolution: **Insight IA**

São Paulo

2024

CAIO VITOR URBANO NEVES **RM552392**
EMILE DE MOURA MAIA **RM552235**
GUILHERME PEREIRA DE OLIVEIRA **RM552238**
JULIA ANDRADE DIAS **RM552332**
MARIA EDUARDA COSTA DE ARAÚJO VIEIRA **RM98760**

Thinking Five Revolution: **Insight IA**

Terceira Sprint da matéria de Java Advanced,
desenvolvida para o desafio da empresa
PluSoft.
Orientador: Prof. Thiago Toshiyuki Izumi.

São Paulo

2024

SUMÁRIO

1 Definição do Problema	4
2 Público Alvo	4
3 Proposta de Solução.....	5
4 Análise da Concorrência	5
5 Modelos de receita	6
6 Tabela de endpoints	7
7 Diagramas	8
Diagrama de classe	8
Diagrama de Entidade e Relacionamento	8
REFERÊNCIAS	9

1 Definição do Problema

A Plusoft enfrenta um desafio crucial: antecipar o comportamento dos clientes de suas empresas parceiras. Ao analisar os dados desses clientes, a Plusoft busca prever suas ações e necessidades, essenciais para impulsionar o crescimento organizacional. Visando que a INSIGHT IA possa ajudar a Plusoft a fornecer melhores resultados para as empresas parceiras que contratam o serviço deles, estamos criando uma solução para alavancar melhor os resultados do que a Plusoft já possui.

As empresas que buscam os serviços da Plusoft enfrentam um obstáculo. Embora tenham a expectativa de que a Plusoft irá catalisar seu crescimento, eles se deparam com perguntas pertinentes: por que seus esforços publicitários, apesar de meticulosos, falham em gerar o valor esperado? Por que os clientes, ao invés de se engajarem e permanecerem, optam por partir?

Essa dualidade de desafios destaca uma lacuna crítica no mercado. Enquanto a Plusoft luta para decifrar os padrões de comportamento dos clientes de suas empresas parceiras para oferecer melhores resultados, estas, por sua vez, enfrentam uma incógnita sobre entender que, as vezes, a atual estratégia de marketing não está retendo e nem conquistando novos clientes. Ou comprando os seus produtos.

Portanto, o problema central reside na necessidade premente de uma solução que una as duas pontas deste desafio: uma que não apenas interprete os dados dos clientes de forma perspicaz, mas também traduza esses insights em estratégias tangíveis e eficazes de marketing. É imprescindível abordar essa dualidade para desbloquear o verdadeiro potencial de crescimento tanto da Plusoft quanto de suas empresas parceiras.

2 Público Alvo

Nosso público-alvo inclui empresas que prestam serviços de análise e consultoria, como a Plusoft, bem como empresas que contratam esses serviços. Estamos focados em atender às necessidades específicas desses dois segmentos, fornecendo soluções que capacitam a compreensão mais profunda do

comportamento do cliente e a tomada de decisões estratégicas mais informadas para impulsionar o crescimento organizacional.

3 Proposta de Solução

Nossa solução oferece uma abordagem inovadora para resolver os desafios enfrentados por empresas como a Plusoft e suas contratantes. Através da análise interna e externa, que sendo juntadas ao final, possibilita que a nossa plataforma proporcione insights acionáveis para impulsionar o crescimento e a expansão dos negócios.

Internamente, resgataremos dados e métricas que a empresa já possua para uma análise completa, permitindo uma compreensão profunda dos resultados obtidos. Utilizando dashboards intuitivos e visualizações de dados claras, nossos clientes podem identificar áreas de melhoria e oportunidades não exploradas em seus produtos e serviços.

Externamente, integramos dados do Twitter para entender o feedback do cliente e do Reclame Aqui para avaliar a reputação da empresa no mercado. Isso proporciona uma visão holística do posicionamento da empresa e das percepções dos clientes, permitindo ajustes estratégicos precisos.

Nossa solução capacita as empresas a tomar decisões mais inteligentes e assertivas através de análises feitas pela nossa IA com a parte interna e externa explicada anteriormente, baseadas em dados concretos, para melhorar a eficácia de suas estratégias de vendas e publicidade.

4 Análise da Concorrência

Uma das possíveis empresas concorrentes que temos que é a DataDog. O DataDog representa uma solução abrangente para equipes de TI e DevOps,

oferecendo monitoramento e análise para diversos aspectos críticos de infraestrutura e serviços em nuvem. Sua plataforma permite a avaliação de métricas de desempenho e o monitoramento de eventos em tempo real, abrangendo desde servidores até bancos de dados e ferramentas.

Por meio do DataDog, as empresas podem acompanhar o desempenho de sua infraestrutura de forma detalhada, identificando possíveis gargalos e otimizando o funcionamento de seus sistemas. Além disso, a ferramenta fornece insights valiosos para aprimorar a eficiência operacional e a escalabilidade dos serviços prestados.

O nosso diferencial diante ao DataDog é a nossa utilização de IA. Impulsionando a usabilidade massiva para crescer N empresas em uma velocidade maior. Não necessitando de muito tempo para que as análises sejam feitas, automatizando completamente esse processo.

5 Modelos de receita

Com o atual sistema, ainda valores não foram definidos, mas a INSIGTH IA pode optar por dois modelos de receita:

- **Assinatura Recorrente** - Este modelo de receita envolve a cobrança de uma taxa regular, geralmente mensal ou anual, pela utilização contínua da plataforma. Os clientes pagam uma quantia fixa em intervalos pré-determinados para acesso aos serviços e recursos oferecidos pelo produto. Esse modelo proporciona previsibilidade de receita e incentiva a fidelidade do cliente, ao mesmo tempo que permite uma gestão financeira mais estável para a empresa.
- **Licenciamento por Uso** - Nesse modelo, os clientes pagam uma taxa de licenciamento inicial para adquirir o direito de uso do software, além de taxas adicionais conforme o uso ou a escala do serviço. A empresa pode oferecer diferentes níveis de licenciamento, com recursos adicionais disponíveis mediante pagamento extra. Essa abordagem é comum em produtos com funcionalidades avançadas ou específicas, permitindo uma receita inicial significativa seguida de receitas recorrentes com base na utilização contínua.

6 Tabela de endpoints

1. Usuários:

- **GET /usuarios**: Retorna todos os usuários.
- **GET /usuarios/{id}**: Retorna um usuário específico pelo ID.
- **POST /usuarios**: Cria um novo usuário.
- **PUT /usuarios/{id}**: Atualiza um usuário existente pelo ID.
- **DELETE /usuarios/{id}**: Remove um usuário pelo ID.

2. Empresas:

- **GET /empresas**: Retorna todas as empresas.
- **GET /empresas/{id}**: Retorna uma empresa específica pelo ID.
- **POST /empresas**: Cria uma nova empresa.
- **PUT /empresas/{id}**: Atualiza uma empresa existente pelo ID.
- **DELETE /empresas/{id}**: Remove uma empresa pelo ID.

3. Colaboradores:

- **GET /colaboradores**: Retorna todos os colaboradores.
- **GET /colaboradores/{id}**: Retorna um colaborador específico pelo ID.
- **POST /colaboradores**: Cria um novo colaborador.
- **PUT /colaboradores/{id}**: Atualiza um colaborador existente pelo ID.
- **DELETE /colaboradores/{id}**: Remove um colaborador pelo ID.

4. Endereços:

- **GET /enderecos**: Retorna todos os endereços.
- **GET /enderecos/{id}**: Retorna um endereço específico pelo ID.
- **POST /enderecos**: Cria um novo endereço.
- **PUT /enderecos/{id}**: Atualiza um endereço existente pelo ID.
- **DELETE /enderecos/{id}**: Remove um endereço pelo ID.

5. Concorrentes:

- **GET /concorrentes**: Retorna todos os concorrentes.
- **GET /concorrentes/{id}**: Retorna um concorrente específico pelo ID.
- **POST /concorrentes**: Cria um novo concorrente.
- **PUT /concorrentes/{id}**: Atualiza um concorrente existente pelo ID.

- **DELETE /concorrentes/{id}**: Remove um concorrente pelo ID.

6. Websites:

- **GET /websites**: Retorna todos os websites.
- **GET /websites/{id}**: Retorna um website específico pelo ID.
- **POST /websites**: Cria um novo website.
- **PUT /websites/{id}**: Atualiza um website existente pelo ID.
- **DELETE /websites/{id}**: Remove um website pelo ID.

7. Análises:

- **GET /analises**: Retorna todas as análises.
- **GET /analises/{id}**: Retorna uma análise específica pelo ID.
- **POST /analises**: Cria uma nova análise.
- **PUT /analises/{id}**: Atualiza uma análise existente pelo ID.
- **DELETE /analises/{id}**: Remove uma análise pelo ID.

8. Tráfego:

- **GET /trafego**: Retorna todo o tráfego.
- **GET /trafego/{id}**: Retorna um registro de tráfego específico pelo ID.
- **POST /trafego**: Cria um novo registro de tráfego.
- **PUT /trafego/{id}**: Atualiza um registro de tráfego existente pelo ID.
- **DELETE /trafego/{id}**: Remove um registro de tráfego pelo ID.

7 Diagramas

Diagrama de classe




```
+-----+
| Website |
+-----+
| idWebsite |
| url       |
| nome      |
| descricao |
| idEmpresa (FK) |
| idConcorrente |
+-----+
|
|
+-----+
| Analise  |
+-----+
| idAnalise |
| resultados |
| data      |
| idTrafego (FK) |
+-----+
|
|
+-----+
| Trafego  |
+-----+
| idTrafego |
| visitantes |
| tempoMedio |
| idWebsite (FK) |
+-----+
```

REFERÊNCIAS

About - Datadog is the observability and security platform for cloud application.

Disponível em: <<https://www.datadoghq.com/about/leadership/>>. Acesso em: 10 abr. 2024.

Luke, Strauss. A step-by-step guide to competitive market analysis. Disponível em:

<<https://zapier.com/blog/competitive-market-analysis/>>. Acesso em: 10 abr. 2024.

DAVIS, Jon. Business owner's guide to the differences between invoices and

receipts. Disponível em: < <https://onpay.com/payroll/process/invoices-receipts-guide>>. Acesso em: 10 abr. 2024.