

Samuel De Paula Santolim	RM: 99115
Lucas Henrique Carrascosa	RM: 99883
Isaac Maranhão Destro	RM: 97847
Rafael Gomes de Freitas	RM: 98838
Pedro Reginato	RM: 550896

TechBeauty Solutions

1) Qual o problema da Natura que será resolvido com a sua solução

Um dos principais problemas da empresa tem sido a retenção de consultores de beleza, principalmente os consultores semente/bronze e a fidelidade de clientes, pois o sistema utilizado pelas consultoras está se tornando obsoleto, impactando negativamente a força de vendas e a experiência do cliente.

Causas possíveis incluem remuneração inadequada, falta de suporte e treinamento, e deficiências no atendimento ao cliente/consultor.

No site “ReclameAqui”, é possível encontrar diversas reclamações dos próprios consultores, claramente insatisfeitos com o serviço atual da Natura.

Ex: https://www.reclameaqui.com.br/natura/produtos-amassados-falta-de-respeito-com-o-consultor_JWz8FLZID5fzsPDQ/

https://www.reclameaqui.com.br/natura/falta-de-respeito-com-consultores_e0VbKuBU9IqxYgX6/

2) Qual a solução idealizada (descrição geral das funções que ela entrega e tecnologia que integra)

Nossa proposta seria a otimização de consultorias se utilizando de um sistema de progressão digital, a ideia principal seria introduzir uma ferramenta que irá auxiliar as

consultoras de beleza com cupons personalizados para cada vendedor, e a cada compra com um determinado consultor o cliente iria receber uma quantidade de pontos para gastar com o mesmo

Outro ponto seria abordar os desafios de retenção de consultores de beleza na Natura e aumentar a fidelidade dos clientes, propõe-se então um incentivo mensal adicional, a solução consiste em fornecer uma quantia fixa de R\$95,00 por mês, além das comissões regulares por produto vendido

Esse incentivo mensal visa reconhecer o comprometimento contínuo dos consultores de vendas, ele proporciona estabilidade financeira aos consultores, servindo como uma garantia mínima de renda e incentivando sua permanência na empresa a longo prazo

Seria controlada digitalmente e seria integrado ao próprio sistema da Natura e de total visibilidade para os consultores, assim gerando uma espécie de conforto e segurança

Ao oferecer esse benefício adicional, a Natura demonstra seu compromisso com o bem-estar financeiro de seus consultores, promovendo maior satisfação e engajamento, além disso essa medida pode atrair novos talentos para se juntarem à equipe de vendas, fortalecendo ainda mais a rede de consultores da empresa.

3) Qual o público-alvo (que vai usar/consumir a sua solução), no caso, quem será beneficiado pelas melhorias da sua solução

Inclui ambos lados, os consultores semente/bronze e outros membros da equipe de vendas da

Natura, eles seriam os principais beneficiários da instituição do incentivo mensal adicional de R\$95,00, pois isso forneceria estabilidade financeira e um incentivo adicional para permanecerem na empresa e dedicarem-se ao seu trabalho de vendas.

Os clientes da Natura também se beneficiariam dessa solução, com uma equipe de consultores mais estável e engajada, os clientes podem esperar um serviço mais consistente, atencioso e de alta qualidade, além disso, a implementação desse programa de incentivo pode atrair consultores mais talentosos e dedicados, o que pode resultar em uma experiência de compra mais satisfatória para os clientes.

4) Avaliação da existência de produtos/soluções similares/concorrentes.

Existem empresas existentes com uma solução semelhante á nossa, como a “Avon”, cujo possui um programa de recompensas chamado “Estrelas Avon”, onde os vendedores acumulam pontos a cada venda e podem trocá-los por prêmios, e também recebem comissões pelas vendas.

O boticário possui o programa "Clube Viva O Boticário", no qual os clientes acumulam pontos a cada compra e podem trocá-los por descontos em produtos.

5) Diferencial competitivo – Destaque na aplicação de Engenharia de Software.

Nosso diferencial geral seria:

- Personalização: Cupons personalizados e programa de pontos fidelizam clientes e fortalecem a relação com consultores.
- Transparência: Integração do incentivo mensal ao sistema da Natura garante clareza e confiança.
- Estabilidade financeira: Incentivo mensal garante renda mínima e motiva consultores.
- Compromisso com o bem-estar: Demonstração do cuidado da Natura com seus colaboradores.
- Atração de talentos: Programa atrativo para novos consultores, fortalecendo a rede de vendas.

Nosso projeto para a Natura utiliza aspectos fundamentais da Engenharia de Software para garantir o sucesso e a eficácia da solução.

Começamos com um detalhado levantamento de requisitos, envolvendo consultores, clientes e stakeholders. Isso nos permitiu entender profundamente as necessidades e expectativas de todos os envolvidos, garantindo que o sistema seja desenvolvido de acordo com as necessidades reais do negócio.

Em seguida, documentamos de forma clara e detalhada todos os requisitos do projeto, incluindo requisitos funcionais e não funcionais. Essa documentação serve como um guia durante o desenvolvimento e manutenção do sistema, garantindo que todos tenham uma compreensão comum do que está sendo desenvolvido.

Realizamos também uma análise de viabilidade abrangente do projeto, considerando aspectos técnicos, financeiros e de recursos humanos. Isso nos permitiu garantir que o projeto seja viável e sustentável a longo prazo, evitando investimentos em projetos que não têm chances reais de sucesso.

Por fim, utilizamos técnicas de priorização para identificar e priorizar os requisitos mais críticos e de maior valor para o negócio. Isso nos ajudou a direcionar os recursos para as áreas que trarão o maior impacto e benefício para a empresa, garantindo que o projeto seja desenvolvido de maneira eficiente e com foco nos resultados.