

# MAG Capitalização: Loja Online OutSystems



# Contexto do Negócio

---

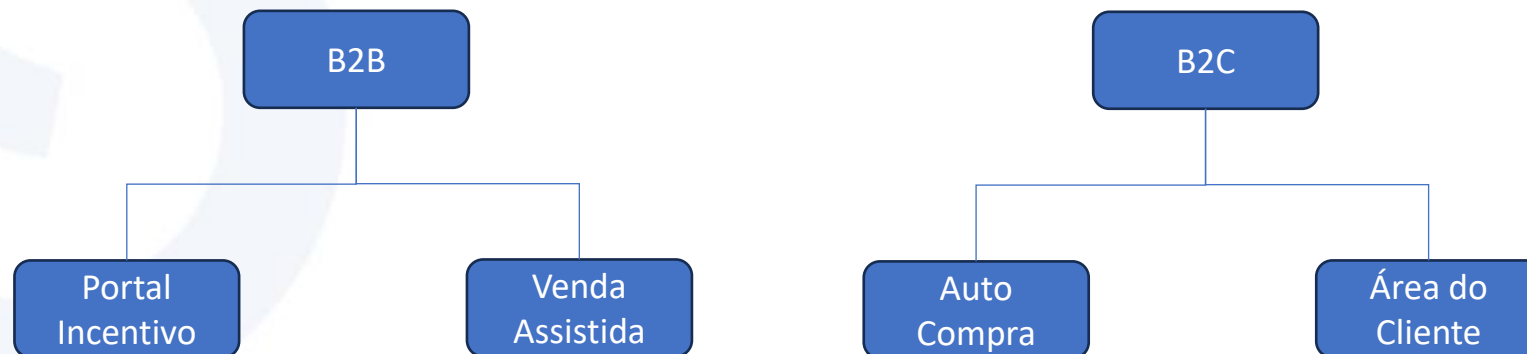
A maioria das empresas que atuam no mercado de produtos de títulos de capitalização não oferecem uma solução digital para seus cliente e parceiros, de modo a proporciona-lhes uma rica experiência ao gerenciar a compra, venda e sorteio desses produtos. Buscando ser percebida pelos seus clientes e parceiros como uma das melhores provedoras de solução digital para o mercado de capitalização, a MAG Capitalização tem o objetivo de disponibilizar para seus clientes e parceiros uma solução web responsiva para a comercialização de seus produtos.

Os parceiros poderão facilmente solicitar e ativar produtos, acompanhar pendências, acompanhar sorteios, gerenciar as próprias vendas e acompanhar o pagamento de prêmios de seus clientes. O cliente poderá usufruir de uma navegabilidade fácil e intuitiva para adquirir um produto MAG de acordo com o seu perfil, além de uma área exclusiva para manter seus dados atualizados, recuperar senha e tirar dúvidas pelo FAQ.

Toda venda de um produto dentro dessa loja poderá ser paga por PIX, ou débito em conta corrente ou cartão de crédito. Com isso, a MAG busca ser referência no mercado para soluções de produtos de capitalização.

# Visão do Produto

O nosso produto será destinado para parceiros e cliente final. Será composto por quatro aplicações distintas como os principais pontos de contato entre a MAG Capitalização e o cliente ou parceiros. Essas quatro aplicações serão divididas entre duas áreas. Uma área será destinada ao B2B, para tratar o relacionamento com os parceiros através das aplicações Portal de Incentivo e Venda Assistida. A outra área será destinada ao B2C, para tratar o relacionamento com o cliente final através das aplicações Auto Compra e Área do Cliente. Essas quatro aplicações são web responsivas para o usuário, elas devem trazer transparência aos processos da MAG Capitalização e dar acesso à informação com mais facilidade em vez de usar e-mail. Diferentemente da nossa concorrência que não possui solução 100% digital, nosso produto será um diferencial no mercado para criar uma experiência 100% digital para nossos parceiros e clientes, além de disponibilizar as quatro aplicações como whitelabel.



# Plano do Produto – desdobramento de objetivos

## Objetivo Estratégico

Ser percebido pelo mercado de capitalização como referência na inovação em solução digital para clientes e parceiros.

## Objetivo Tático

Garantir a qualidade da informação, transparência e eficácia nos processos e relacionamentos com nossos parceiros e clientes.

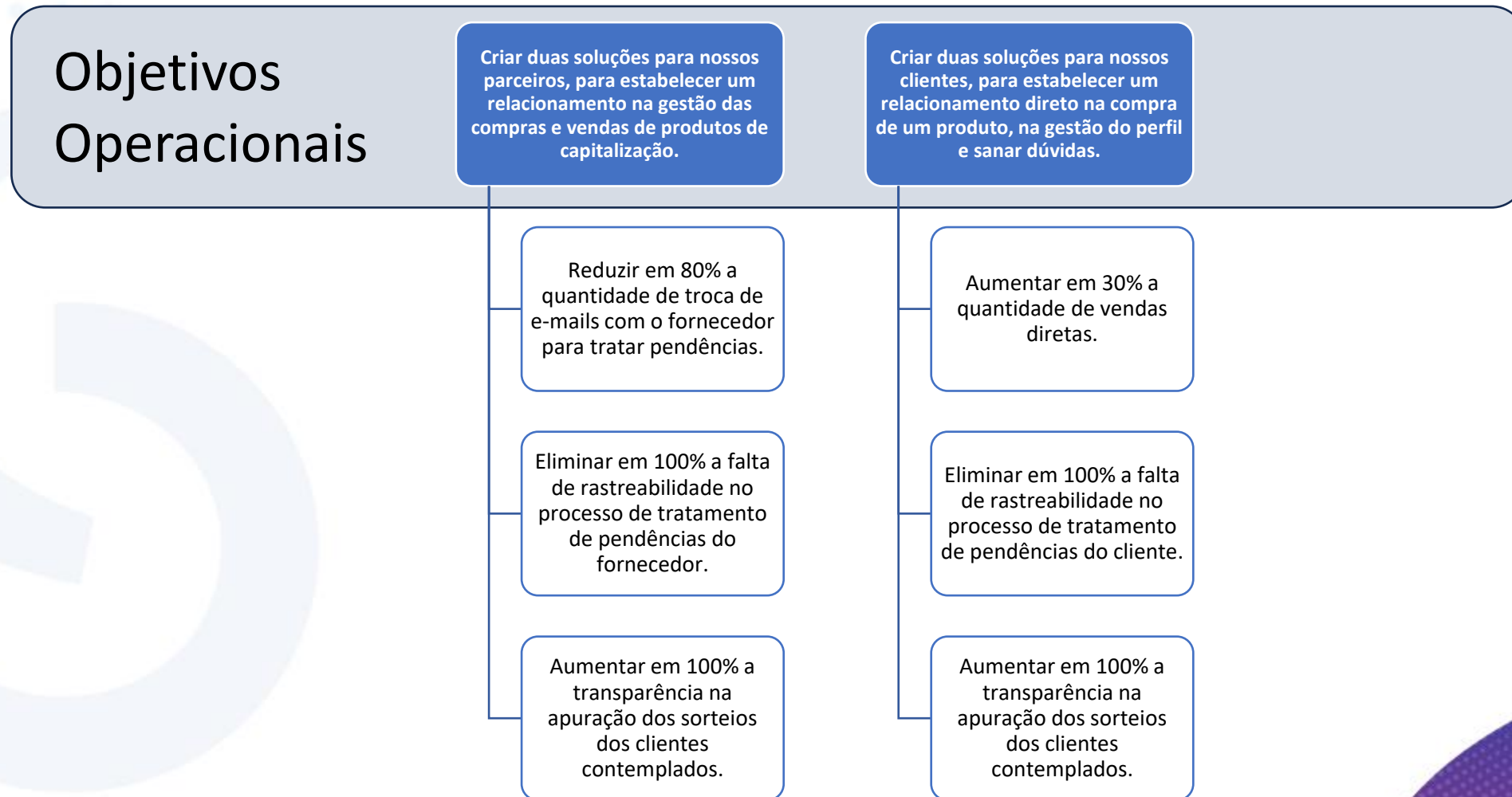
## Objetivos Operacionais

Criar duas soluções para nossos clientes, para estabelecer um relacionamento direto na compra de um produto, na gestão do perfil e sanar dúvidas.

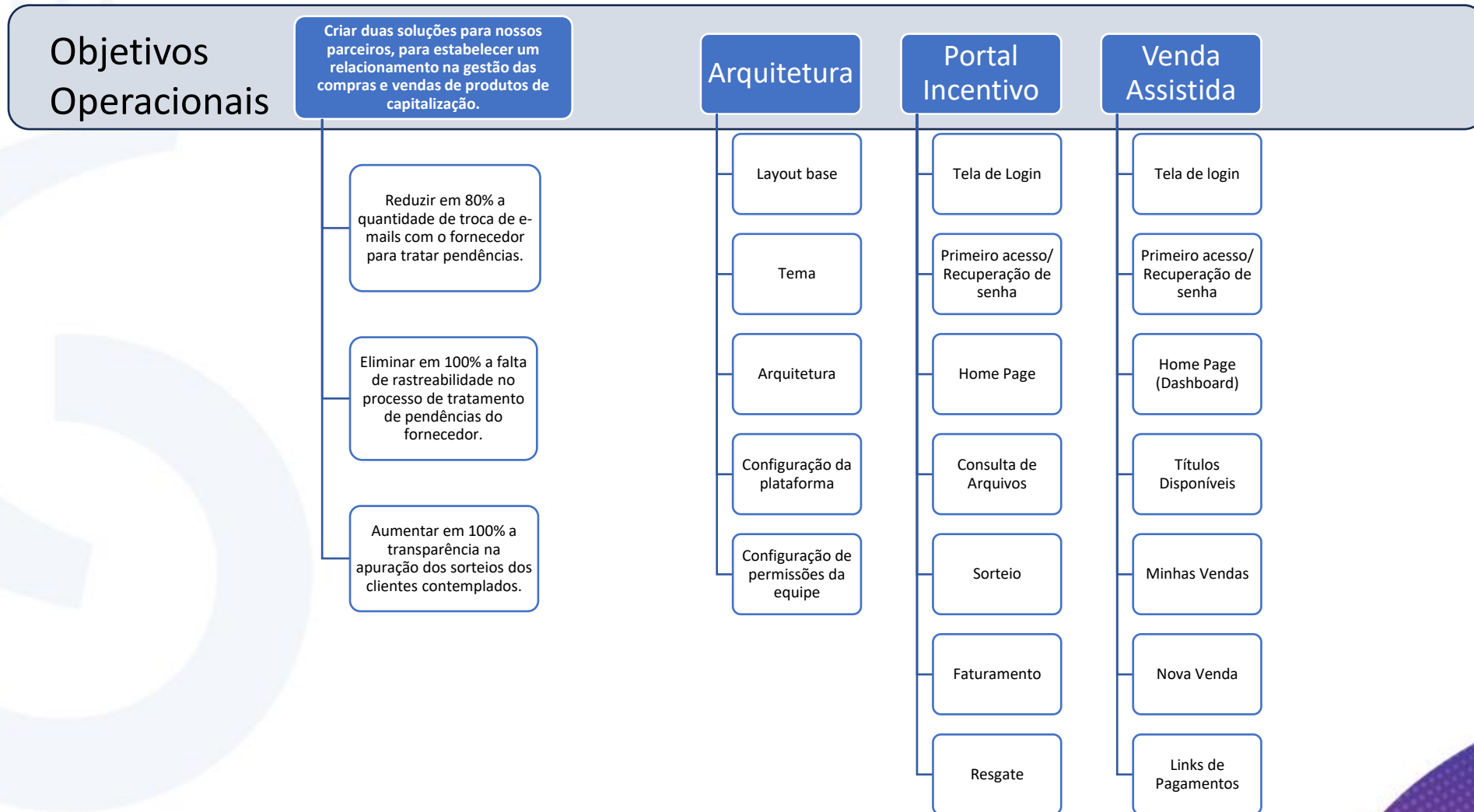
Criar duas soluções para nossos parceiros, para estabelecer um relacionamento na gestão das compras e vendas de produtos de capitalização.



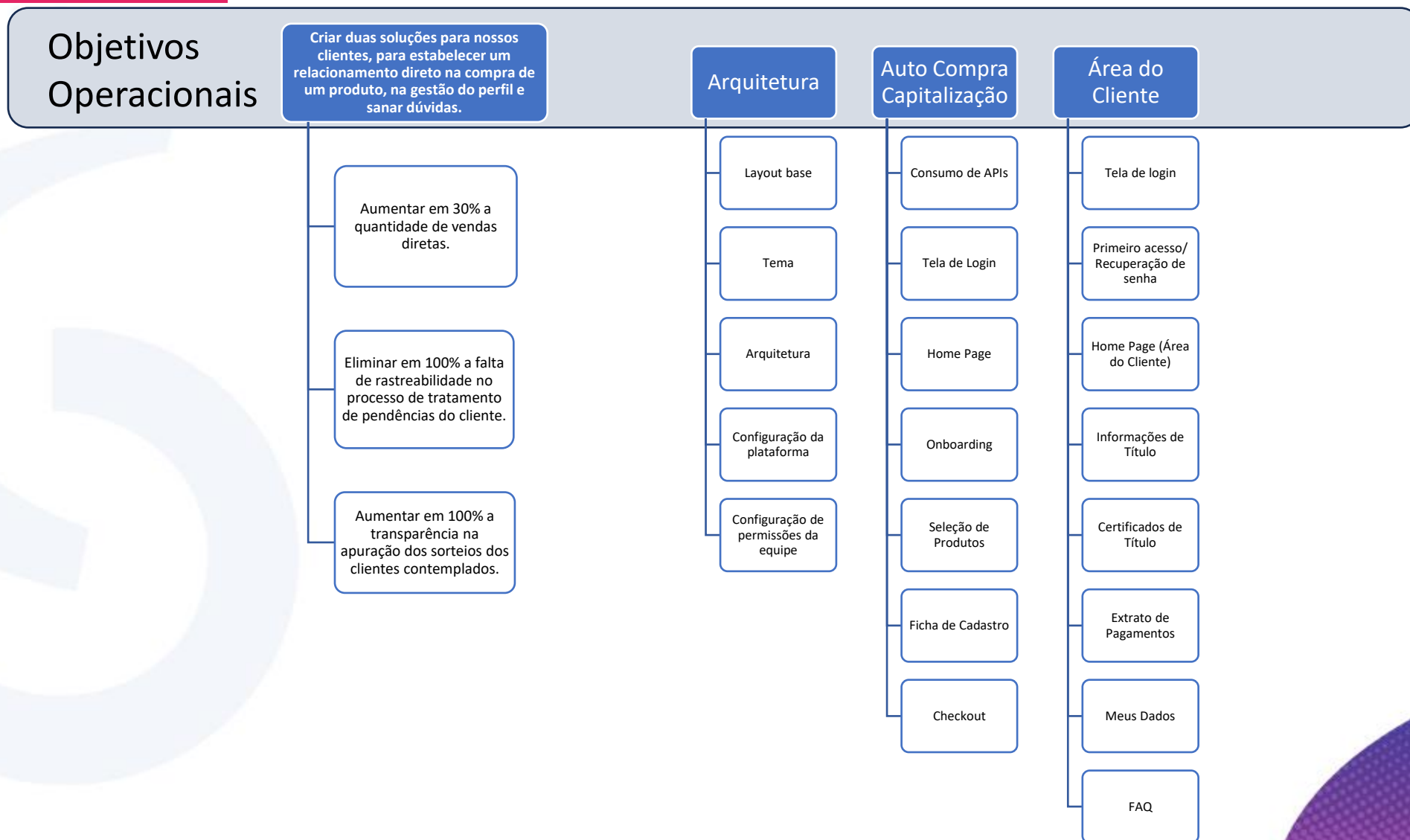
# Plano do Produto – key results



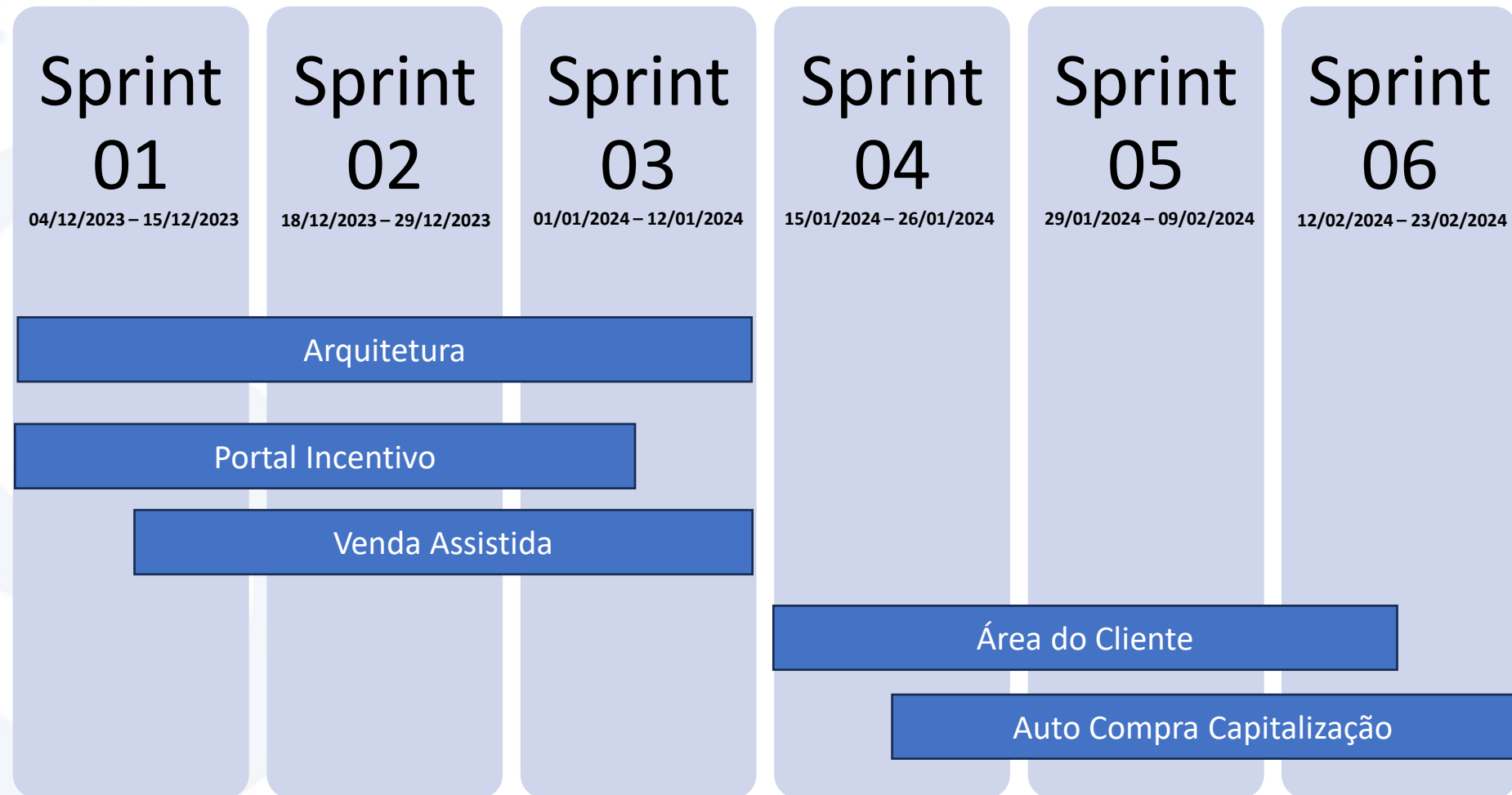
# Plano do Produto – Entregas por key results



# Plano do Produto – Entregas por key results

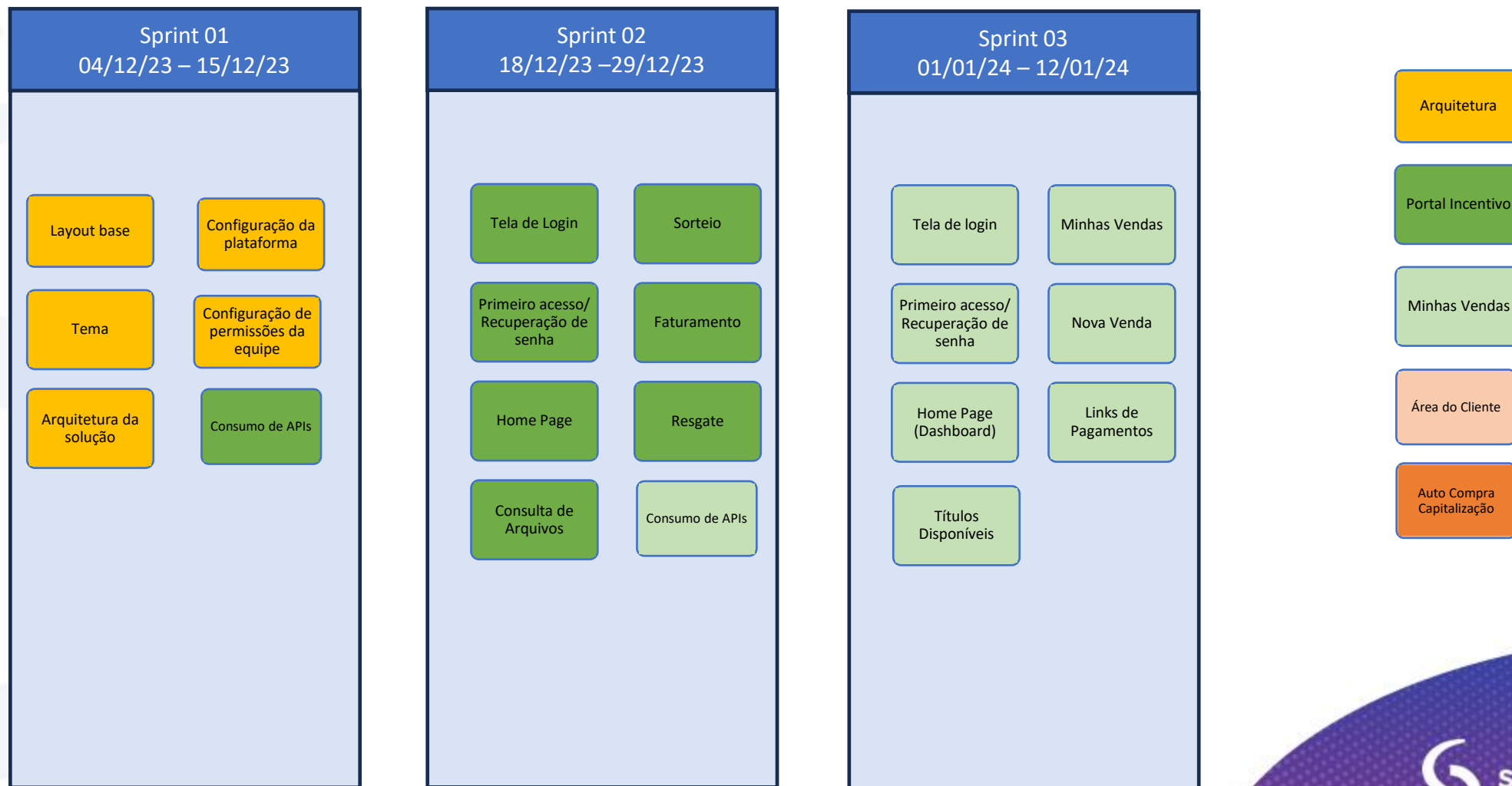


# Plano do Produto – Plano de Entrega

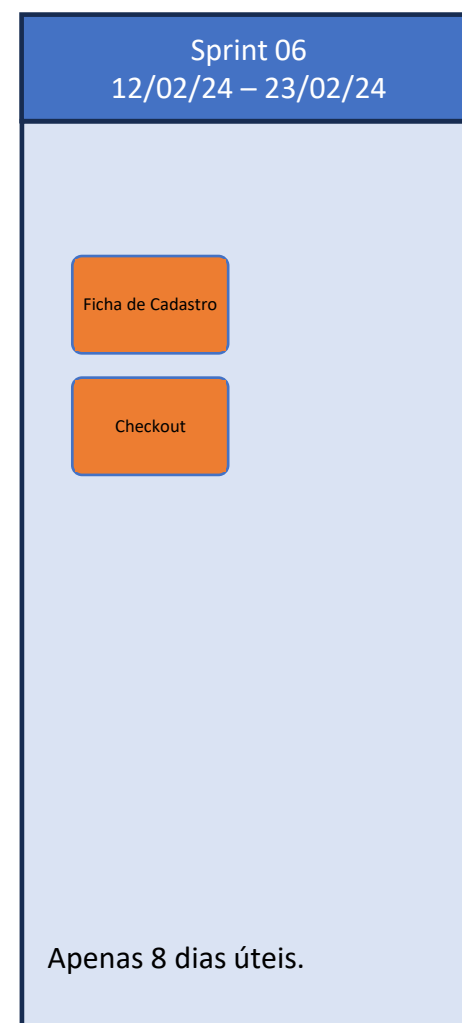
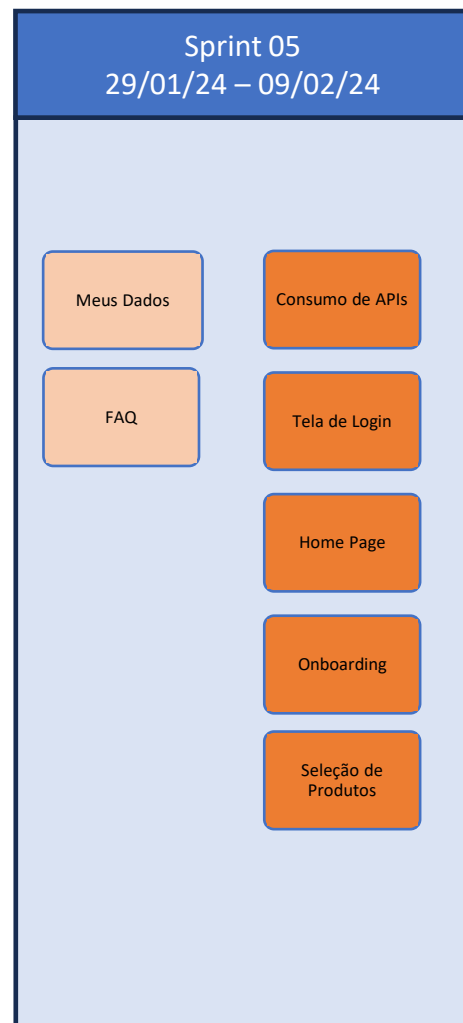
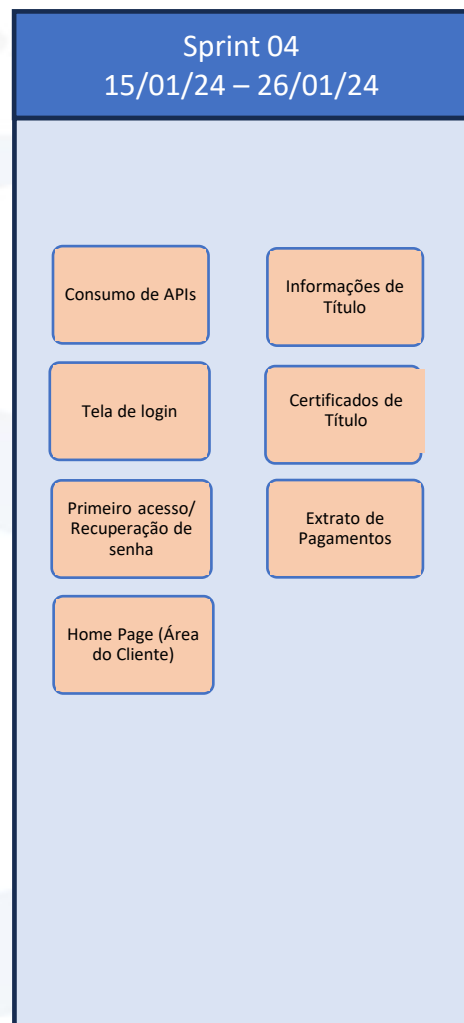




# Plano do Produto – Plano de Entrega



# Plano do Produto – Plano de Entrega



Arquitetura

Portal Incentivo

Minhas Vendas

Área do Cliente

Auto Compra  
Capitalização

**Somos gratos  
pela sua atenção!**

**São Paulo**

R. Manoel A. Ferreirinha, 671  
Vila Gerty • SCS/SP • CEP 09580-020

**Rio de Janeiro**

Av. Abelardo Bueno, 600 – Bl. 1B / sl. 101  
Barra da Tijuca • RJ/RJ • CEP 22775-023

corp@sysmi.com.br | +55 21 2151 1684

 /sys-manager-informática

