

FACULDADE DE INFORMÁTICA E ADMINISTRAÇÃO PAULISTA
CAMPUS ACLIMAÇÃO

SPRINT - I
SISTEMAS DE INFORMAÇÃO - 2 SIR

Grupo: InovAção

Nome	RM
Cauã Fernandes	551765
Giovanna Vasques Alexandre	99884
Renata Almeida Lima	552588
Rick Alves Domingues	552438
Wemilli Nataly Lima de Oliveira	52301

SÃO PAULO
2024

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

A Natura é uma empresa internacional de cosméticos com sede no Brasil e cada vez mais ativa no cenário global.

Foi fundada nos valores fundamentais de fazer as pessoas se sentirem bem consigo mesmas e de promover a valorização dos relacionamentos interpessoais. A gigante na área dos cosméticos enfrenta o desafio de manter suas consultoras engajadas e ativas em suas vendas, evitando que cheguem ao status de "Consultora Cessada" (momento em que a relação entre a consultora e a Natura é rompida). Este é um problema crítico, pois a cessação de uma consultora representa uma perda significativa de canal e relacionamento.

Nesse contexto, a empresa busca soluções tecnológicas que não apenas incentivem o engajamento das consultoras, mas também as auxiliem na alavancagem das vendas e na retenção, evitando que fiquem inativas ou cessem suas atividades.

A existência desse problema requer a criação de um ecossistema sustentável e colaborativo, onde cada consultora encontre apoio e motivação para prosperar, contribuindo para o crescimento contínuo e a vitalidade do canal de vendas da Natura.

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

Nossa ideia é utilizar das tecnologias e serviços já desenvolvidos pela Natura, para introduzir uma nova funcionalidade no site de e-commerce da marca que promete revolucionar o modo como os produtos são comprados e vendidos.

Nosso projeto consiste em duas etapas:

- A primeira parte, seria integrar de maneira mais eficiente o site da Natura com a loja virtual das consultoras de beleza, da seguinte forma:
 - Ao navegar no site, os clientes agora têm a opção não apenas de adicionar produtos ao carrinho, mas também de conectar-se diretamente com consultoras de beleza próximas. Além do botão de adicionar produto na sacola, um novo botão Comprar com Consultora Local permite que os clientes forneçam sua localização para descobrir consultoras que tenham o produto desejado disponível em estoque que estejam na região.
 - O usuário pode filtrar a lista de consultoras disponíveis na região e selecionar aquela que efetuará a entrega dos produtos. Dessa forma, o cliente tem uma experiência de compra personalizada, possibilidade de experimentar e receber dicas e recomendações da CB, e agora, sabe que existe uma consultora de beleza sempre por perto.
 - Esta integração facilita a compra local, economizando tempo e custos de envio para o cliente.

- Na segunda etapa, será utilizado o código da consulta para criar um sistema de “Fidelidade” entre consultor e cliente.
 - Então, além de poder comprar o produto direto com a consulta ou via loja virtual da mesma, o cliente poderia fornecer o código de uma CB no próprio site da Natura na hora de finalizar uma compra. Dessa forma, mesmo que o cliente opte por comprar o produto direto do site, ele pode fornecer o código da consultora que levou os produtos até a sua casa para que no final da compra (mesmo que não tenha comprado direto com ela) possa contribuir de alguma forma com a CB. Muito similar com aqueles “apoie um criado” presente em lojas virtuais de jogos online.

Cada consultora de beleza mantém uma "loja virtual" atualizada, que reflete seu estoque real. Os clientes podem explorar e adicionar mais produtos ao seu pedido que também estejam disponíveis no estoque dessa CB, que a consultora entregará em casa. Esta abordagem não só agiliza o processo de compra, mas também fortalece a relação entre consultoras e clientes, proporcionando um serviço personalizado e ágil, mantendo a essência da Natura nas vendas.

Além disso, incentivamos nossas consultoras a manter seus estoques atualizados no aplicativo. Isso não apenas aumenta suas chances de vendas diretas, mas também garante que os clientes sempre tenham acesso aos produtos que procuram, perto de onde estão.

Com essa nova funcionalidade, a Natura busca beneficiar seus clientes com conveniência e eficiência, ao mesmo tempo em que apoia suas consultoras de beleza, ajudando-as a expandir sua base de clientes e a gerenciar seus negócios de forma mais eficaz e tecnológica.

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

Nossa solução proporcionará benefícios tanto para o cliente quanto para a consultora. O cliente desfrutará da conveniência da entrega rápida e atendimento personalizado, enquanto a consultora se beneficiará com a promoção de sua consultoria no site da Natura, ampliando sua visibilidade e alcance no mercado.

Diferenciação competitiva da sua solução


A diferenciação competitiva dessa solução, consiste em oferecer uma experiência personalizada e localizada para os clientes, enquanto também empodera os consultores da Natura. Com a implementação dessa ferramenta, consultores passariam a ser ainda mais procurados, assim seriam motivados a aumentar o seu vínculo com a Natura e consequentemente adquirindo um estoque maior de produtos. Assim, beneficiando os clientes que teriam uma forma mais fácil de adquirir e avaliar os produtos desejados, os consultores seriam mais empoderados e a Natura que além de aumentar suas vendas, fortalece suas relações com os consultores e clientes.


Avaliação da existência de produtos/soluções similares/concorrentes:


Analisamos diversas marcas e empresas no ramo da beleza, assim como outras marcas brasileiras que empregam o método de **venda por consultoras**. Entre elas estão Avon, Mary Kay, Hering, Jequití e Tupperware. Todas essas empresas implementaram estratégias digitais para auxiliar suas consultoras e revendedoras.


Entretanto, ao fechar a compra pelo site das empresas mencionadas, a entrega dos produtos é realizada por meio dos serviços de entrega padrão da empresa, como transportadoras ou correios, e não envolve a participação física da consultora.


Abaixo temos anexos do site da Tupperware onde podemos observar que não existe no momento de checkout do carrinho de compras a opção de entrega através da consultora:





 Sacola

 Identificação

 Entrega

 Pagamento

 Confirmação

 Ambiente Seguro

Entrega

Receber 1 item em 01507-020

Mais econômica
Em até 5 dias úteis

R\$ 5,71

Mais econômica
Em até 5 dias úteis - R\$ 5,71

Mais rápida
Em até 3 dias úteis - R\$ 13,62

Cupom de desconto

Adicionar

Subtotal

R\$ 39,90

Entrega

R\$ 5,71

Total

R\$ 45,61

FECHAR PEDIDO

Escolher mais produtos

Além dessa primeira análise, também examinamos as principais marcas que oferecem um método de entrega parecido com o proposto pela nossa equipe, porém sem a utilização da estratégia de **consultoras**. A Magalu é uma das maiores varejistas brasileiras que disponibiliza a opção de "retire na loja" em seus sites, oferecendo uma alternativa conveniente para os clientes que desejam evitar o custo ou o tempo de espera pela entrega em domicílio. Caso eles utilizassem a solução de consultoras como método de vendas, seriam concorrentes diretos da nossa nova solução!

Entrega 01 de 01

01 Fritadeira Elétrica sem Óleo/Air Fryer Mondial Family AFN-40-BI Preto 4L com Timer

Vendido e entregue por **magalu**

☐ Receba em até 2 dias úteis

Após o pagamento confirmado

R\$ 9,90

☒ Retire na loja

Após aprovação da compra, verifique o horário de funcionamento da loja

Frete grátis

Lojas próximas

Demais locais

Ordenar por:

Menor distância

Menor prazo

☐ DIREITA, 231

SE - SAO PAULO/SP

Retirar na loja em 2 horas.

1,48 km

☐ RANGEL PESTANA, 2248

BRAS - SAO PAULO/SP

Retirar na loja em 2 horas.

2,28 km

☐ BR ITAPETININGA (LADO METRO REPUBLICA), 275

REPUBLICA - SAO PAULO/SP

Retirar na loja em 2 horas.

2,32 km

☐ AMAZONAS DA SILVA, 27

VILA GUILHERME - SAO PAULO/SP

Retirar na loja em 2 horas.

4,57 km

☐ Selecione a data e o período

R\$ 9,90

Destaque da aplicação de Design e Desenvolvimento de Bancos de Dados na diferenciação da solução

Poderíamos facilmente implementar (com alguns conceitos mais avançados, talvez) listas lineares em algumas funcionalidades do e-commerce da Natura. Como estamos lidando com uma aplicação na qual não sabemos a quantidade de entradas, o ideal seria utilizar listas com alocação dinâmica, ou seja, listas encadeadas.

Para a nossa ideia, talvez a lista linear do tipo fila encadeada seja a mais adequada para organizar os pedidos, ou seja, produtos solicitados para a consultora de beleza selecionada entregar na casa do cliente pelos seguintes motivos:

- **Encadeada**, pois não existe uma limitação, ou pelo menos, não sabemos de uma limitação de produtos que podem ser selecionados para serem entregues.
- **Fila**, pois normalmente, os pedidos que devem ser entregues seguem uma ordem de solicitação, ou seja, o primeiro pedido tem prioridade maior do que o segundo, o segundo maior que o terceiro e assim por diante, seguindo o comportamento FIFO (First In, First Out) estipulado por esse tipo de lista.

Para implementar esse tipo de lista, precisamos declarar os atributos:

- Atributos que fazem parte do nó:

- prox: que é o ponteiro para indicar o próximo pedido que deve ser entregue
- dado: sendo elementos do tipo *Pedido_cliente*, com os atributos:
 - id_produto
 - preco_produtos
 - qtd_produto
- Atributos para as operações:
 - ini: marca o início da fila
 - fim: marca o final da fila

Agora, as operações que fazem sentido serem implementadas são:

- init(): para iniciar a nossa fila de pedido com o início e fim vazio, ou seja, nulo
- enqueue(): para adicionarmos um valor, ou seja, um novo pedido no final da lista.
- dequeue(): para retiramos um valor, ou seja, um pedido do início da fila, sinalizando que o atendimento na casa do cliente foi realizado.
- isEmpty(): para verificar se todos os pedidos foram entregues e aparecer uma mensagem na lista da consultora

Ainda temos a operação top(), mas como a lista deve aparecer visivelmente para as consultoras, ele não é muito necessário nesse contexto.

Com isso, mostramos como uma lista linear pode ser implementada na nossa ideia. É claro que temos muitas outras opções, mas essa é um bom exemplo de como podemos definir e aplicar o funcionamento de uma fila encadeada em um contexto real.

Claro que outras variáveis devem ser levadas em conta na hora de entregar um pedido, como a distância, a disponibilidade dos produtos e do tempo das consultoras e entre outros, mas se tudo funcionar como deveria funcionar, esse é um bom exemplo de como se utilizar uma lista linear de alocação dinâmica.