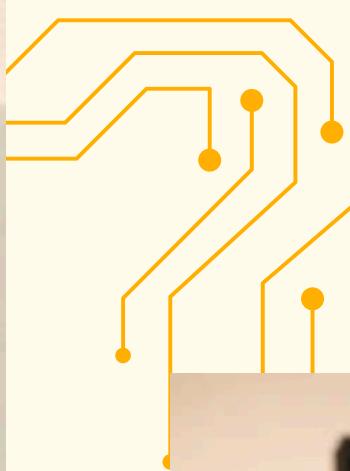


ENGENHARIA DE SOFTWARE



Felipe Lima, Rodrigo Silva,

RM: 553780

RM: 552857



Samuel Monte, Thiago Luiz,

RM: 554154

RM: 553720

Felipe Mion,

RM: 553715

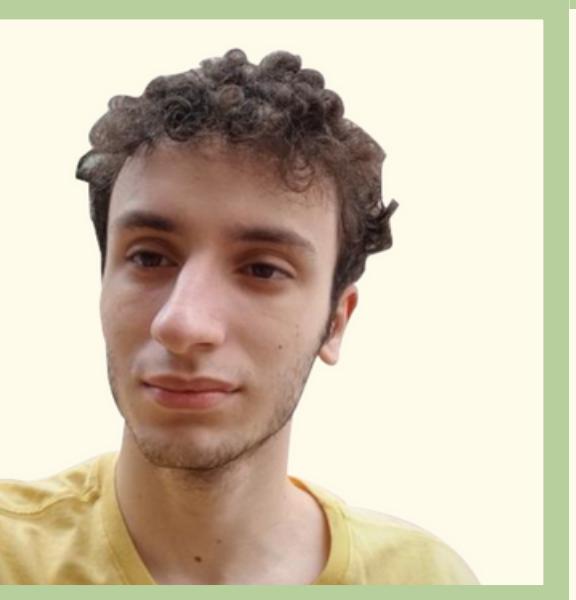


THE GOATS

Felipe Lima



Rodrigo Silva

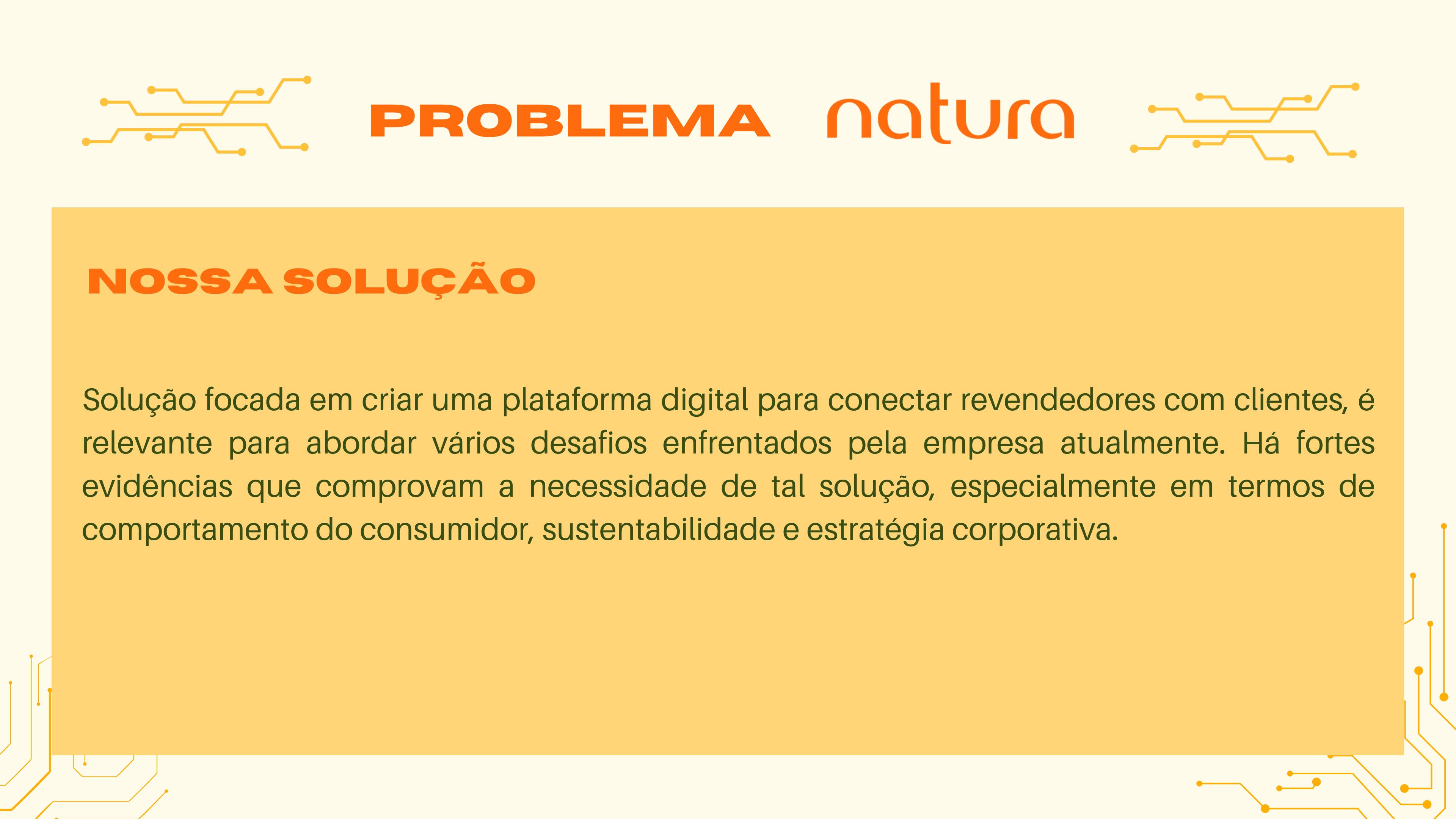


Felipe Mion

natura

Samuel Monte

Thiago Luiz



PROBLEMA *natura*

NOSSA SOLUÇÃO

Solução focada em criar uma plataforma digital para conectar revendedores com clientes, é relevante para abordar vários desafios enfrentados pela empresa atualmente. Há fortes evidências que comprovam a necessidade de tal solução, especialmente em termos de comportamento do consumidor, sustentabilidade e estratégia corporativa.

PROBLEMA *natura*

DEMANDA POR SUSTENTABILIDADE ENTRE OS CONSUMIDORES:

O comportamento global dos consumidores está se movendo em direção à sustentabilidade, com uma crescente preferência por marcas que são ecologicamente corretas e socialmente responsáveis. Estudos mostram que 66% dos consumidores consideram a sustentabilidade ao fazer compras, e 96% em países como o Brasil veem questões ambientais como uma preocupação séria. Essa mudança consciente está levando empresas como a Natura a inovar na forma de engajar os consumidores. Oferecer uma plataforma que destaque essa tendência, enfatizando produtos sustentáveis e conexões diretas entre revendedores e consumidores conscientes, pode aumentar a atividade dos revendedores.



PROBLEMA *natura*

IMPACTO SOCIAL E AMBIENTAL DOS MODELOS DE NEGÓCIO

A Natura implementou a abordagem IP&L (Impacto, Lucro e Perda), que mede o impacto social e ambiental de suas atividades. Esse método demonstra que, para cada dólar de receita, a Natura gera US\$ 1,5 em impacto positivo na sociedade. Ao expandir a rede de revendedores por meio de uma plataforma tecnológica, sua solução pode ampliar ainda mais a pegada social positiva da empresa, particularmente ao aumentar oportunidades econômicas para revendedores locais e garantir que a sustentabilidade esteja no centro da experiência do consumidor.



PROBLEMA *natura*

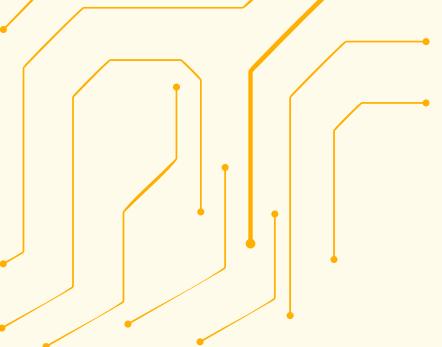
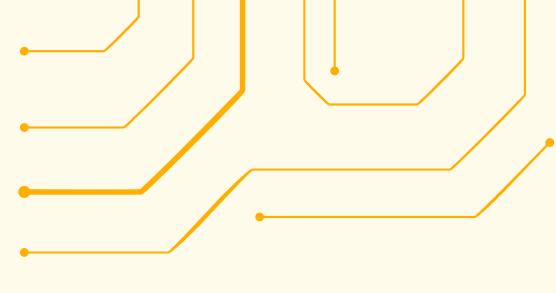
RESPONSABILIDADE CORPORATIVA E PERCEPÇÃO PÚBLICA

A Natura está comprometida em operar de maneira sustentável e ética, o que melhora sua reputação corporativa e fortalece os relacionamentos com consumidores, acionistas e governos. Sua plataforma poderia reforçar isso ao conectar diretamente clientes com revendedores que promovem a mensagem de sustentabilidade da Natura, fortalecendo a lealdade dos consumidores e a percepção da marca.



CONCLUSÃO DA SOLUÇÃO

Concluindo, há evidências claras a partir das tendências dos consumidores e do foco estratégico da Natura de que a nossa solução pode ajudar a resolver alguns dos desafios da empresa, incluindo aumentar o número de revendedores ativos, ao mesmo tempo em que se alinha com as demandas sociais mais amplas por sustentabilidade e responsabilidade social.



QUAL A SOLUÇÃO IDEALIZADA

(DESCRIÇÃO GERAL DAS FUNÇÕES QUE ELA ENTREGA E TECNOLOGIA QUE INTEGRA)

1

Integração de Geolocalização

O aplicativo pode conectar clientes e revendedores com base na proximidade geográfica, permitindo que os consumidores encontrem revendedores ativos em sua área e solicitem produtos diretamente. Isso também ajuda revendedores a expandir sua base de clientes de maneira mais prática e eficiente.

2

Sistema de Recompensas e Gamificação

Implementar um sistema de pontuação ou recompensas para revendedores com base em suas vendas, interações e avaliações. Isso pode incentivar mais revendedores a se manterem ativos e motivados, ao mesmo tempo que cria uma experiência divertida para os usuários.

3

Experiência Personalizada para o Cliente

O aplicativo pode incluir recomendações de produtos baseadas no histórico de compras, tipo de pele, estilo de vida, etc. Isso tornaria o processo de compra mais atraente para os consumidores e aumentaria a chance de recompra.

4

Comunidade e Treinamentos

Criar espaços dentro do aplicativo para treinamentos e dicas de vendas, webinars, e fóruns de discussão entre os revendedores. Isso pode melhorar a formação dos revendedores e, consequentemente, suas vendas e motivação.

COMO IMPLEMENTAR

Desenvolvimento do Aplicativo: Back-end

Utilizar serviços de computação em nuvem como AWS ou Google Cloud para gerenciar o grande volume de dados e garantir a escalabilidade.

Front-end

Desenvolver uma interface de usuário intuitiva para revendedores e clientes. Focarremos em UX/UI é crucial para garantir uma experiência fluida e otimizada para ambos.

Integração de Pagamentos

Usar plataformas de pagamento digital para facilitar transações seguras diretamente pelo app, como gateways de pagamento que suportem cartões de crédito, débito e PIX.

COMO IMPLEMENTAR

Conexão de Revendedores com Clientes

Cadastro Simples

Incentivar o cadastro de novos revendedores com um processo simplificado de adesão, oferecendo benefícios iniciais como descontos nos primeiros pedidos.

Sistema de Notificações

Enviar notificações para os revendedores quando novos pedidos forem feitos ou quando houver clientes potenciais nas proximidades.

COMO IMPLEMENTAR

Marketing e Adoção da Plataforma: Campanhas de Lançamento

Utilizar as redes sociais e a rede já estabelecida de consultoras da Natura para promover o aplicativo, criando tutoriais e demonstrando os benefícios da plataforma.

Parcerias e Colaborações

Enviar notificações para os revendedores quando novos pedidos forem feitos ou quando houver clientes potenciais nas proximidades.

COMO IMPLEMENTAR

Monitoramento e Suporte

Análise de Dados

Criar painéis de controle para monitorar a atividade de revendedores e o engajamento de clientes, permitindo ajustes contínuos para melhorar a experiência de uso.

Suporte Técnico

Oferecer suporte técnico dentro do app, como chatbots e atendimento ao cliente, para resolver rapidamente quaisquer dúvidas ou problemas.



DEFINIÇÃO DO PÚBLICO ALVO



DIFERENCIAÇÃO COMPETITIVA DA NOSSA SOLUÇÃO.



O público-alvo do nosso aplicativo será composto por revendedores da Natura e clientes que buscam produtos de beleza e cosméticos.

Revendedores: se beneficiarão do produto ao ter uma plataforma que facilita a conexão com novos clientes, aumentando sua visibilidade e ampliando suas vendas de forma mais rápida e eficiente. A geolocalização permite que os revendedores alcancem clientes próximos, promovendo um atendimento personalizado e direto.

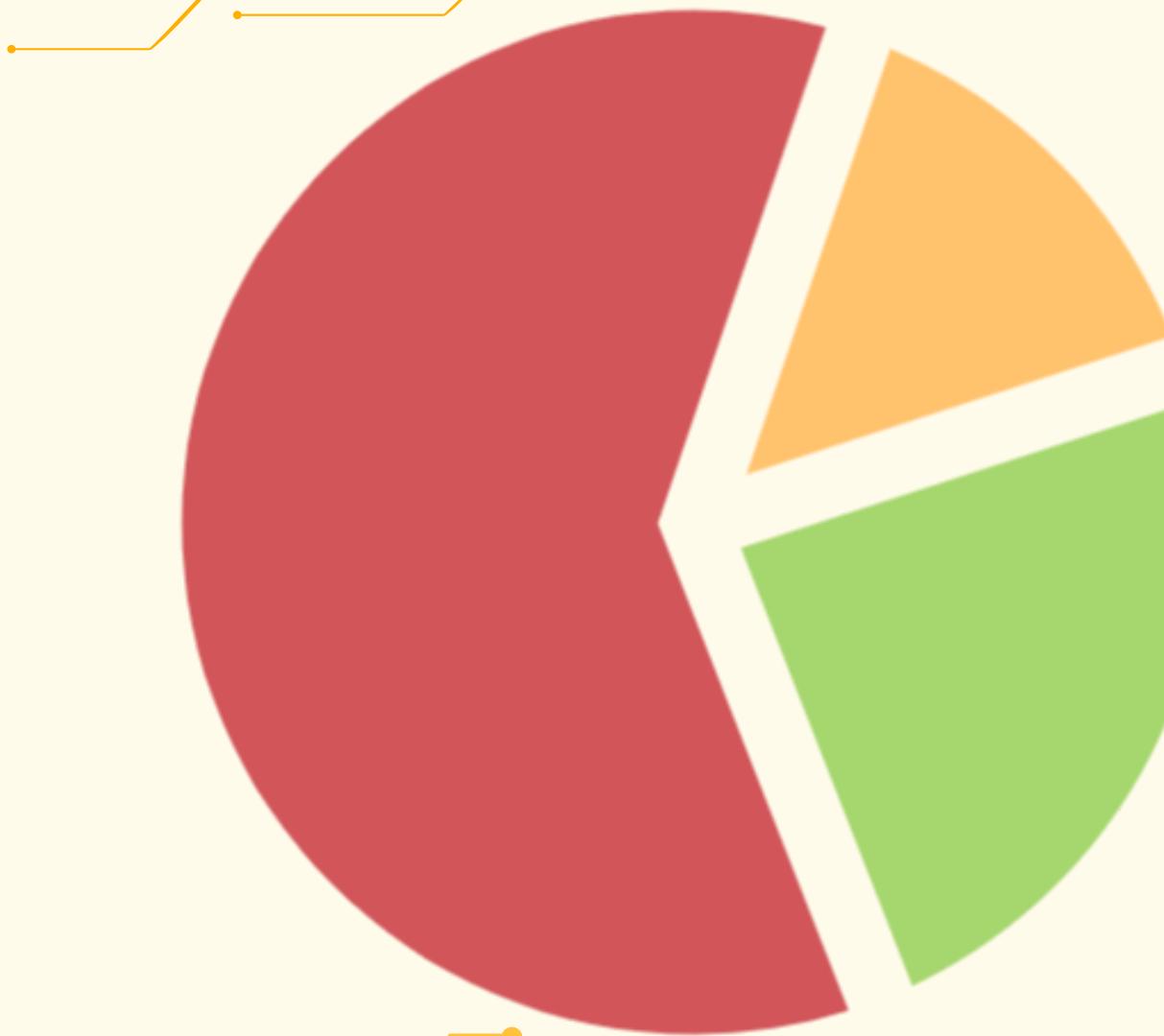
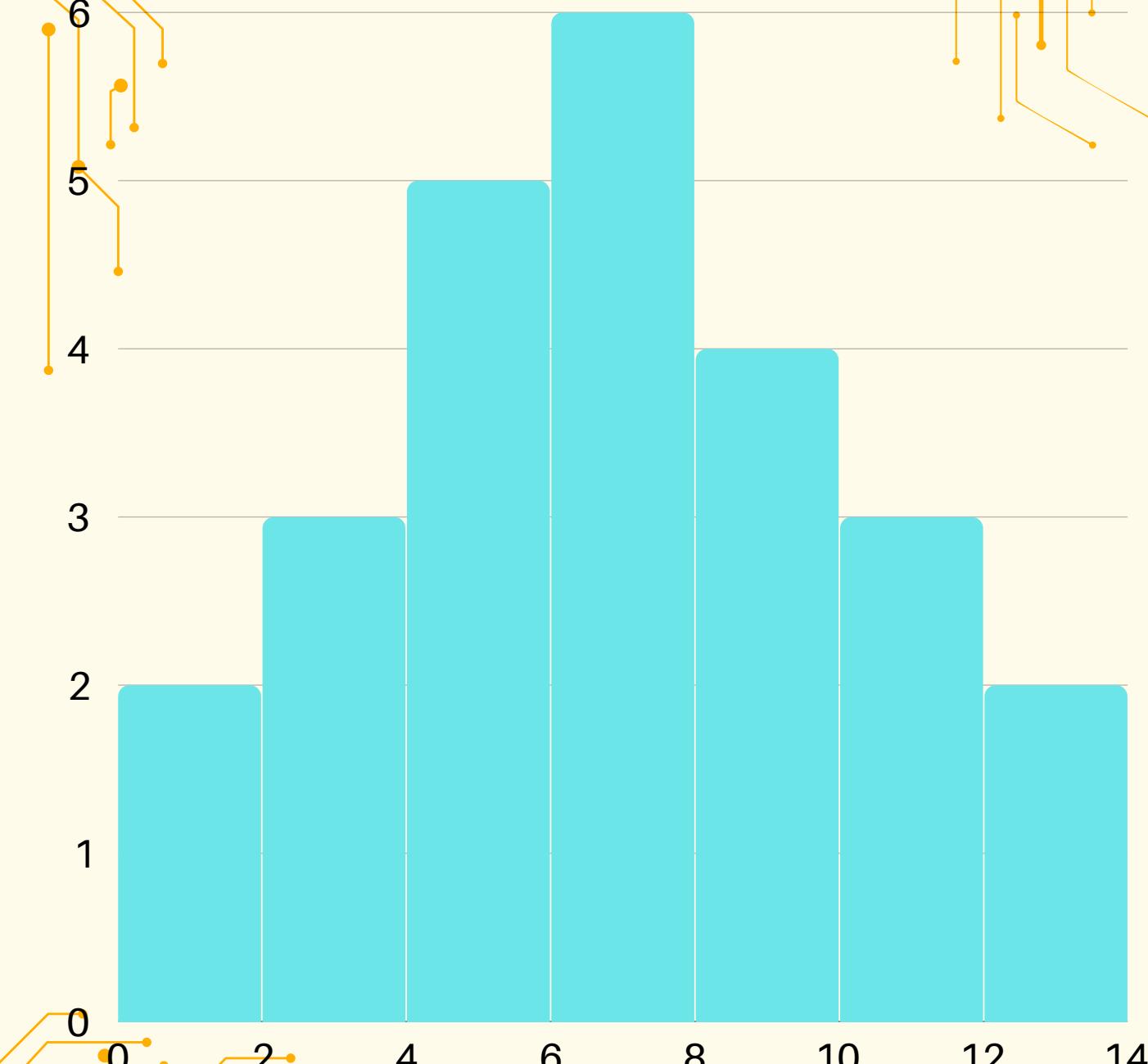
Clientes: se beneficiarão com uma experiência de compra simplificada e personalizada, onde poderão encontrar facilmente revendedores e produtos da Natura em sua área, obter recomendações e fazer pedidos de maneira prática, com a conveniência de um atendimento personalizado e rápido.

Essa solução visa fortalecer o relacionamento entre revendedores e consumidores, impulsionando a fidelização e as vendas.

AVALIAÇÃO DA EXISTÊNCIA DE PRODUTOS/SOLUÇÕES SIMILARES/ CONCORRENTES



Avaliação da existência de produtos/soluções similares/concorrentes



AVALIAÇÃO DA EXISTÊNCIA DE PRODUTOS/SOLUÇÕES SIMILARES/CONCORRENTES



Atualmente, algumas empresas no ramo de cosméticos já têm adotado modelos que envolvem o uso de aplicativos para conectar vendedores e clientes, de forma semelhante à nossa ideia. A Nykaa, por exemplo, é uma empresa indiana de cosméticos que utiliza um aplicativo que combina e-commerce com funcionalidades como recomendações de produtos, atendimento ao cliente e programas de fidelidade.

Embora o foco seja mais no e-commerce, o modelo de negócios deles também incentiva uma rede de revendedores e parceiros, utilizando tecnologia para facilitar a interação com os consumidores. Além disso, plataformas de social commerce têm ganhado popularidade, como no caso da Lazada, que integra vendas ao vivo com um ecossistema de influenciadores para ajudar marcas a vender produtos de forma mais eficiente.

AVALIAÇÃO DA EXISTÊNCIA DE PRODUTOS/SOLUÇÕES SIMILARES/ CONCORRENTES



No entanto, não parece haver uma empresa no setor de cosméticos com um aplicativo especificamente focado na conexão entre revendedores e clientes no estilo "iFood", como nós estamos propondo. Esse diferencial pode tornar nossa ideia inovadora, especialmente se associada a funcionalidades como geolocalização para encontrar revendedores próximos, comunicação direta e um sistema de fidelidade integrado.

Uma melhoria interessante seria adicionar elementos de social commerce com transmissões ao vivo, em que revendedores podem demonstrar produtos em tempo real, uma estratégia que já se provou eficaz para empresas na Ásia.

AVALIAÇÃO DA EXISTÊNCIA DE PRODUTOS/SOLUÇÕES SIMILARES/ CONCORRENTES



Para implementação, seria necessário considerar uma infraestrutura robusta com backend eficiente (Node, Redis) e uma experiência de usuário amigável com opções de login, notificações e recomendações personalizadas, semelhante ao modelo do aplicativo Nykaa

DIFERENCIADA COMPETITIVA DA NOSSA SOLUÇÃO.



DIFERENCIADA COMPETITIVA DA NOSSA SOLUÇÃO.



A principal diferença da nossa solução em relação a empresas como Nykaa ou Lazada é o foco em conectar diretamente revendedores e clientes. Nosso aplicativo funcionará como um marketplace exclusivo para consultoras de beleza da Natura, permitindo que clientes encontrem revendedores locais, similar ao modelo do iFood. Já as empresas mencionadas são mais voltadas ao e-commerce tradicional e social commerce, com ênfase em influenciadores e vendas ao vivo, sem criar redes locais de revendedores independentes.

COMO A DISCIPLINA DE ENGENHARIA DE SOFTWARE SERÁ APLICADA NO DESENVOLVIMENTO DA SOLUÇÃO.



A Engenharia de Software será fundamental no desenvolvimento do aplicativo, ajudando a estruturar o processo de forma eficiente e controlada, nos próximos slides, alguns dos tópicos abordados na disciplina que servirão para sua estruturação

COMO A DISCIPLINA DE ENGENHARIA DE SOFTWARE SERÁ APLICADA NO DESENVOLVIMENTO DA SOLUÇÃO.



Análise de Requisitos

A primeira etapa do desenvolvimento envolverá a análise de requisitos, um princípio central da Engenharia de Software. Durante essa fase, será feito o levantamento detalhado de todas as funcionalidades que o aplicativo deve ter, como geolocalização, segurança dos dados, integração de pagamento e interface amigável. Isso ajudará a garantir que todas as necessidades do público-alvo (revendedores e clientes) sejam atendidas desde o início.

COMO A DISCIPLINA DE ENGENHARIA DE SOFTWARE SERÁ APLICADA NO DESENVOLVIMENTO DA SOLUÇÃO.



Modelagem de Software

A Engenharia de Software envolve a modelagem do sistema através de diagramas como UML (Unified Modeling Language) para representar a arquitetura do sistema, os fluxos de dados e as interações entre os componentes.

COMO A DISCIPLINA DE ENGENHARIA DE SOFTWARE SERÁ APLICADA NO DESENVOLVIMENTO DA SOLUÇÃO.



Metodologia Ágil (Scrum)

A aplicação de metodologias ágeis, como o Scrum, permitirá um ciclo de desenvolvimento iterativo, com entregas contínuas de valor. O uso de sprints e retrospectivas ajudará o time a identificar melhorias constantes no produto.

COMO A DISCIPLINA DE ENGENHARIA DE SOFTWARE SERÁ APLICADA NO DESENVOLVIMENTO DA SOLUÇÃO.



Arquitetura de Software

A arquitetura de software será planejada de acordo com os padrões de engenharia, como microserviços ou arquitetura em camadas, para que o aplicativo seja escalável e de fácil manutenção. O uso de APIs permitirá a comunicação entre os diferentes módulos do sistema (como geolocalização e cadastro de revendedores).

COMO A DISCIPLINA DE ENGENHARIA DE SOFTWARE SERÁ APLICADA NO DESENVOLVIMENTO DA SOLUÇÃO.



Manutenção e Atualizações

Após o lançamento, será necessário aplicar práticas de manutenção de software, como correções de bugs, atualizações de segurança e melhorias de performance. A Engenharia de Software prevê que a evolução do produto será contínua, com feedback dos usuários sendo implementado rapidamente.

COMO A DISCIPLINA DE ENGENHARIA DE SOFTWARE SERÁ APLICADA NO DESENVOLVIMENTO DA SOLUÇÃO.



Documentação Completa

A documentação clara e detalhada é uma prática chave da Engenharia de Software. Isso incluirá tanto a documentação técnica para os desenvolvedores (estruturas de dados, APIs) quanto a documentação do usuário (manual de uso, tutoriais)

