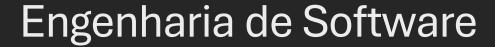


#### PROBLEMA DA NATURA

- Baixo engajamento e retenção das Consultoras de Beleza (CBs): A Natura enfrenta dificuldades em manter as CBs motivadas e comprometidas com o canal de vendas diretas. Muitas vezes, as CBs enfrentam obstáculos para impulsionar suas vendas, resultando em desinteresse e desistência ao longo do tempo.
- Falta de ferramentas tecnológicas eficazes: As CBs carecem de recursos tecnológicos que as ajudem a melhorar suas habilidades de vendas, a compreender as necessidades e preferências dos clientes e a promover os produtos de forma eficiente. A falta de acesso a ferramentas adequadas pode levar à frustração e ao abandono do canal.
- Desafios na retenção de clientes: Além do engajamento das CBs, a Natura enfrenta desafios na retenção de clientes. Sem estratégias eficazes para manter os clientes satisfeitos e engajados, as CBs podem encontrar dificuldades em manter um fluxo constante de vendas, afetando sua motivação e permanência no canal





## **SOLUÇÃO**

#### Plataforma de Treinamento Online

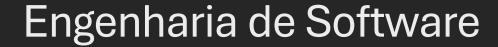
• Desenvolvimento de uma plataforma de treinamento online interativa e personalizada para as consultoras de beleza, oferecendo cursos, tutoriais e recursos educacionais relevantes. Isso pode ajudá-las a melhorar suas habilidades e conhecimentos, aumentando sua confiança e satisfação no trabalho.

## Aplicativo de Suporte e Comunidade

• Criação de um aplicativo móvel que permita que as consultoras de beleza se conectem entre si, compartilhem dicas, experiências e incentivem umas às outras. Além disso, o aplicativo pode fornecer suporte direto da empresa, respondendo a perguntas frequentes, fornecendo atualizações e facilitando a comunicação.

### Ferramentas de Gestão de Clientes

• Desenvolvimento de ferramentas de gestão de clientes personalizadas que ajudem as consultoras de beleza a acompanhar suas interações com os clientes, gerenciar pedidos, acompanhar vendas e oferecer recomendações personalizadas com base no histórico de compras.





## **SOLUÇÃO**

## Programas de Incentivo e Recompensas

• Implementar um sistema de recompensas baseado em gamificação para incentivar e reconhecer o desempenho das consultoras de beleza. Isso pode incluir desafios, metas alcançáveis, prêmios e reconhecimento público por realizações.

#### Análise de Dados e Feedback

• Utilizar técnicas de análise de dados para monitorar o desempenho das consultoras de beleza, identificar tendências, entender os fatores que influenciam o engajamento e a retenção, e fornecer feedback personalizado e orientações para melhorias.



#### **PUBLICO ALVO**

#### Consultoras de Beleza da Natura:

- As Consultoras de Beleza são o público principal da nossa solução. São empreendedoras independentes que representam a marca Natura e são responsáveis por impulsionar as vendas dos produtos da empresa. Essas profissionais buscam ferramentas e recursos que as auxiliem a gerenciar seu negócio de forma eficiente, desde a gestão de clientes e pedidos até o aprimoramento de suas habilidades de vendas e marketing. Nosso aplicativo oferecerá um conjunto completo de funcionalidades para atender às suas necessidades, aumentando seu engajamento, produtividade e satisfação, e consequentemente, impulsionando suas vendas.

#### Clientes das Consultoras:

- Além das Consultoras, os clientes que adquirem os produtos da Natura também serão beneficiados pela nossa solução. Ao oferecer uma experiência de compra mais personalizada e conveniente, com a possibilidade de experimentação virtual de produtos através da realidade aumentada, os clientes terão uma experiência de compra mais envolvente e satisfatória. Isso não apenas aumentará a satisfação do cliente, mas também contribuirá para a fidelização, resultando em um aumento das vendas para as Consultoras e para a Natura como um todo.





## Existência de produtos similares e concorrentes:

## Plataformas de Conultoria Digital Genéricas:

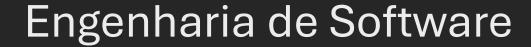
• Existem plataformas genéricas de consultoria digital que oferecem uma variedade de recursos, como treinamento online, gestão de clientes e comunicação. Exemplos incluem plataformas como Salesforce, HubSpot e Zoho CRM. No entanto, essas soluções podem não ser tão especializadas nas necessidades específicas da indústria de beleza e podem não oferecer integração direta com a rede de consultores da Natura.

## Aplicativos de Beleza e Bem-Estar:

• Existem aplicativos de beleza e bem-estar que oferecem recursos semelhantes, como recomendações de produtos e agendamento de serviços. Exemplos incluem aplicativos como Sephora, YouCam Makeup e Treatwell. No entanto, esses aplicativos geralmente se concentram mais na experiência do cliente final e podem não oferecer as ferramentas de gestão e comunicação necessárias para os consultores da Natura.

#### Plataformas de Vendas Diretas:

• Algumas empresas de venda direta de produtos de beleza podem oferecer plataformas semelhantes para seus consultores, incluindo recursos de treinamento, gestão de clientes e vendas online. Exemplos incluem empresas como Avon, Mary Kay e Amway. No entanto, essas plataformas podem estar mais focadas em suas próprias marcas e produtos, e podem não oferecer a mesma integração com redes sociais e plataformas de comércio eletrônico





### Diferenciação competitiva da solução:

#### Plataforma de Treinamento Online

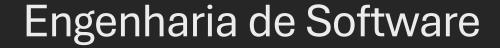
• A diferenciação competitiva aqui reside na qualidade e na personalização do conteúdo oferecido. Uma plataforma de treinamento online que seja altamente interativa, adaptável às necessidades individuais das consultoras de beleza e que ofereça recursos exclusivos, como tutoriais de maquiagem personalizados ou dicas de vendas específicas para produtos da empresa, pode se destacar em comparação com plataformas genéricas de treinamento.

## Aplicativo de Suporte e Comunidade

• Se diferencia na criação de uma comunidade coesa e solidária, onde as consultoras de beleza se sintam genuinamente apoiadas e conectadas umas às outras. Recursos adicionais, como chat ao vivo com especialistas em produtos ou eventos exclusivos para membros da comunidade, podem tornar o aplicativo ainda mais atraente e valioso.

#### Ferramentas de Gestão de Clientes

• Aqui, está na facilidade de uso e na integração com outros sistemas. Uma solução que ofereça uma interface intuitiva, recursos avançados de análise de dados e integração perfeita com sistemas de CRM (Customer Relationship Management) ou de gerenciamento de vendas já existentes na empresa pode ser mais vantajosa do que soluções independentes ou complicadas.





## Diferenciação competitiva da solução:

## Programas de Incentivo e Recompensas

• A diferenciação competitiva nesse caso reside na originalidade e na eficácia do programa de recompensas. Um programa que seja inovador, divertido e que realmente motive as consultoras de beleza a alcançarem seus objetivos pode se destacar em relação a programas genéricos ou pouco inspiradores.

#### Análise de Dados e Feedback

• Aqui, a diferenciação competitiva está na profundidade e na utilidade das análises fornecidas. Uma solução que ofereça insights acionáveis, sugestões específicas para melhorias e feedback personalizado com base em dados detalhados pode ser mais valiosa do que soluções que ofereçam apenas análises superficiais ou informações genéricas.



## Destaque e aplicação de Engenharia de Software

### Arquitetura Escalável e Modular:

• Nossa solução será desenvolvida com uma arquitetura escalável e modular, permitindo que novos recursos sejam adicionados facilmente no futuro. Isso garantirá que a plataforma possa crescer e se adaptar às necessidades em constante evolução da Natura e de seus consultores.

## Desenvolvimento Ágil e Iterativo:

• Utilizaremos metodologias ágeis, como Scrum ou Kanban, para o desenvolvimento da nossa solução. Isso nos permitirá entregar incrementos funcionais de forma rápida e iterativa, garantindo feedback contínuo dos usuários e uma resposta ágil às mudanças de requisitos.

#### Testes Automatizados e Contínuos:

• Implementaremos uma estratégia abrangente de testes automatizados, incluindo testes unitários, de integração e de aceitação. Isso garantirá a qualidade do software e a detecção precoce de problemas, além de facilitar a implantação contínua (CI/CD) para entrega de novas funcionalidades de forma rápida e segura.

### Segurança da Informação:

• Dedicaremos atenção especial à segurança da informação, implementando práticas e tecnologias robustas para proteger os dados dos consultores e clientes da Natura contra ameaças cibernéticas. Isso incluirá criptografia de dados, autenticação multifatorial e auditorias regulares de segurança



#### **INTEGRANTES**

- // Matheus Marinho Ferrari Caetano RM 98484
- // Matheus Felipe Kons RM 98264
- // Artur Falcão Almeida RM 550189
- // Pedro Falcão Almeida RM 550163
- // João Antonio Morette Haspani RM 97633