



natura

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 Consultoria 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