**TÉCNICO EM DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS**

**SENAC HUB ACADEMY – SENAC MS**

**VOUCHER DESENVOLVEDOR TURMA 139 – SENAC HUB ACADEMY**

E².Com

CAMPO GRANDE - MS

2024

**COMPONENTES**

Anna Lorena

Daniel Sanches

Eraldo Ferreira

Felipe Braiani

Gabriel Paganotti

Henrique Balieiro

João Gabriel

João Vitor

Kelvin Carvalho

Nicole Franciny

Paulo Matheus

Rafael Montiel

Rafaela Camposano

Ricardo Sousa

Riquelme Gomes

**PROFESSORES**

Enilda Aparecida Mendes da Roça Casseres

Édini Marques Zanlucas

CAMPO GRANDE – MS 2024

**DOCUMENTAÇÃO SISTEMA DE**

**E-commerce**

Documentação apresentada à Empresa **E****².Com** de Campo Grande MS, como parte dos requisitos para o desenvolvimento de sistemas no Curso Técnico em Desenvolvimento de Software – Voucher Desenvolvedor.

**SUMÁRIO**

[1. Introdução 5](#_Toc164149429)

[1.1 Propósito 5](#_Toc164149430)

[2. Escopo do Projeto 5](#_Toc164149431)

[2.1 Público-alvo 5](#_Toc164149432)

[3. Levantamento de Requisitos 5](#_Toc164149433)

[3.1 – Requisitos Funcionais 5](#_Toc164149434)

[3.2 – Requisitos Não Funcionais 5](#_Toc164149435)

[4. Diagrama de Caso de Uso 5](#_Toc164149436)

[4.1 – Descrição do Diagrama de Caso de Uso 5](#_Toc164149437)

[5. Diagrama de Classes 6](#_Toc164149438)

[6. Diagrama de Entidade e Relacionamento – DER 6](#_Toc164149439)

[7. CONCLUSÃO 7](#_Toc164149440)

# 1. Introdução

No dia 28 de maio de 2024, nas instalações da Senac Hub Academy, reunimo-nos com a representante da empresa E².Com. Esta empresa opera no setor de e-commerce, oferecendo um marketplace onde diversas empresas e vendedores podem comercializar seus produtos após o cadastro de suas empresas. O objetivo da reunião foi conduzir uma entrevista detalhada para compreender as necessidades específicas da E².Com, com o intuito de desenvolver uma plataforma de e-commerce sob medida. A empresa nos procurou devido às dificuldades enfrentadas ao longo de sua trajetória, incluindo um recente ataque hacker que causou diversos prejuízos e obrigou a empresa a recomeçar do zero. Por isso, um dos principais requisitos para o novo site é a segurança e a credibilidade. Atualmente, o alcance da empresa e de seus vendedores está limitado a Campo Grande/MS, com um público-alvo abrangente. Considerando esse cenário, a empresa expressou a necessidade de um sistema simples e intuitivo, que facilite a navegação dos clientes. Além disso, é essencial que a plataforma destaque produtos e ofertas de maneira visualmente atraente, para captar a atenção dos consumidores e promover as vendas. Com essas diretrizes em mente, estamos comprometidos em desenvolver uma solução que atenda às expectativas da E².Com, garantindo um ambiente seguro e confiável para suas operações de e-commerce, ao mesmo tempo que proporciona uma experiência de usuário agradável e eficiente.

# Propósito

O principal propósito é a elaboração de um site e-commerce que deve priorizar a implementação de um sistema seguro e de fácil acesso aos clientes, para maximizar as vendas de empresas parceiras e colaboradores, além de priorizar o crescimento da própria empresa

**E Ao Quadrado.Com**

# Escopo do Projeto

Durante a entrevista a empresa demonstrou a necessidade de um sistema simples e intuitivo, que facilite a navegação dos clientes. O Sistema de E-Commerce será estruturado com a separação e cadastro de perfis distintos para Cliente, Vendedor e Administrador, cada um com acesso a funcionalidades específicas. Para os clientes, o sistema permitirá a visualização de produtos e a opção de compra, proporcionando uma experiência de usuário intuitiva e eficiente. Os vendedores, por sua vez, terão ferramentas para controlar o estoque e gerenciar as informações de seus produtos, facilitando a administração de suas lojas virtuais. O perfil de administrador terá acesso privilegiado às informações dos vendedores e clientes, além de realizar o gerenciamento geral da plataforma. Isso inclui monitorar as atividades dos usuários, garantir a segurança e o bom funcionamento do sistema, e implementar melhorias contínuas para otimizar a experiência de todos os participantes. Essa estrutura de perfis distintos garante que cada usuário tenha as ferramentas necessárias para desempenhar suas funções de maneira eficaz, contribuindo para o funcionamento harmonioso e eficiente do sistema de e-commerce.

**2.1** **Público-alvo**

A empresa E².com tem o público geral como alvo, mas apenas irão vender para maiores de idade, e para empresas e vendedores.

# Levantamento de Requisitos

O site contará com uma tela de login onde os usuários poderão acessar suas contas como vendedores, clientes ou administradores. Cada tipo de usuário terá acesso a funcionalidades específicas como: os clientes poderão realizar compras, visualizar produtos, os vendedores poderão expor seus produtos na plataforma e gerenciar suas vendas, podendo ter acesso a feedbacks de clientes e informações de suas vendas, os administradores terão controle total sobre a plataforma, podendo adicionar ou excluir usuários se for necessário, excluir comentários, fazer ajustes na plataforma e dar todo suporte aos usuários, gerenciando toda a plataforma. Vendedores recém-cadastrados passarão por um período de teste, durante esse período devem realizar um mínimo de 10 vendas antes de serem plenamente integrados ao sistema. Caso ocorram problemas durante esse período, o vendedor será removido pelo administrador. Uma característica importante do sistema é que, ao confirmar a compra, o cliente será automaticamente redirecionado para o WhatsApp do fornecedor para finalizar a transação. Essa funcionalidade visa agilizar o processo de compra e melhorar a comunicação entre cliente e vendedor. Se o cliente obtiver algum problema com o produto, deve direcionar para o WhatsApp do vendedor. Caso o cliente queira avaliar um produto, pode avaliar na plataforma na página do produto, comentando ou avaliando na forma de estrelas. Se houver algum problema com a plataforma o usuário pode relatar na opção de suporte técnico direto com o administrador. A plataforma também incluirá um carrossel para melhor visualização de produtos em destaque, como os vendedores em alta. A busca de produtos poderá ser feita por categorias ou através de uma barra de pesquisa, facilitando a navegação dos usuários. O rodapé do site terá um espaço reservado para redes sociais e o endereço da loja física. No entanto, foi enfatizado que o site deve evitar o excesso de informações, para não desestimular os clientes e garantir uma experiência de compra agradável e sem distrações.

3.1 – Requisitos Funcionais

**RF001 - Cadastro do Administrador**

**Contexto:** O sistema deve permitir o cadastro de administradores que terão acesso exclusivo ao sistema.

**Descrição**: O cadastro do administrador estabelece os critérios e funcionalidades necessárias para permitir que um usuário se torne um administrador do sistema. O cadastro do administrador é essencial para conceder acesso privilegiado e garantir a gestão eficaz do sistema através de funções de moderação, como aprovar e excluir vendedores e verificar avaliações privadas de compradores para administração.

**RF002 - Cadastro do Colaborador (Vendedor)**

**Contexto:** O cadastro do Colaborador deve ser feito para validação dos dados para o acesso do colaborador exclusivo.

**Descrição:** O cadastro do colaborador é necessário para autenticação da conta, e para que haja o nível de acesso de Colaborador. Colaboradores recém cadastrados ficam em um período de teste de 10 vendas, onde em caso de problemas, pode optar por excluir sua conta e ser retirado da plataforma.

**RF003 - Cadastro do Cliente**

**Contexto:** Para autenticação e registros da conta, para além de realizar compras e ter o acesso básico ao sistema.

**Descrição:** O cadastro é necessário para a realizações da compra e armazenamento de informações. Ex: carrinho, históricos de compras, rastreio do produto entre outros.

**RF004 - Perfil Completo dos Vendedores**

**Contexto:** Páginas dedicadas a informações dos vendedores.

**Descrição:** O perfil do vendedor é um perfil que pode ser editado pelo próprio vendedor, onde ele pode colocar informações sobre seu negócio e seus produtos, também sendo onde ele poderá ser avaliado por quem já comprou com o referido vendedor.

**RF005 - Visualização de Produtos**

**Contexto:** Os produtos devem ficar sempre visíveis na loja.

O sistema favorecerá os produtos com promoções especiais e/ou com maior venda.

**Descrição:** Após o vendedor cadastrar o produto na plataforma o sistema, de maneira automática define de acordo com a porcentagem de desconto, o nível de notoriedade. Quanto mais o produto vende, maior será a sua notoriedade na plataforma.

**RF006 – Redirecionamento ao WhatsApp**

**Contexto:** Opção dedicada a um atendimento mais próximo e prático para o cliente, agilizando as respostas. O pagamento e entrega não serão assuntos resolvidos no site, ao escolher os produtos o cliente é redirecionado ao WhatsApp do vendedor.

**Descrição:** Esse botão será exibido na página inicial, e na parte do carrinho de compras. Ao tentar realizar o pagamento o cliente será redirecionado ao WhatsApp do vendedor, onde a maneira por qual será realizado pagamento e entrega serão discutidos diretamente com o vendedor.

**RF007 - Aprovação de novos vendedores pelos administradores.**

**Contexto:** O cliente solicitou que novos vendedores devem ter seu perfil aprovado pela administração.

**Descrição:** Após a realização de um novo cadastro por parte de um vendedor, o perfil deste vendedor deve ser aprovado pela administração, feita a aprovação o vendedor entra em um período de testes de novos vendedores.

**RF008- Período de Teste de Novos Vendedores**

**Contexto:** O cliente solicitou que houvesse um período de experiencia para os novos vendedores.

**Descrição:** Os novos vendedores serão avaliados de acordo com as avaliações e satisfação dos clientes dentro de um período de 10 vendas, em caso de reclamações ou problemas (como entrega não efetuada ou o produto errado ser enviado) o vendedor é excluído.

**RF009- Controle de estoque dos produtos**

**Contexto:** Como funcionalidade para os vendedores, terá a possibilidade de controlar o estoque para que não falte produtos e ver e alterar a sua quantidade. O controle de estoque é essencial para a gestão eficiente das operações de entrada e saída dos produtos.

**Descrição:** O vendedor poderá adicionar ou retirar produtos, fazer a entrada e saída de estoque dos produtos (adicionar ou retirar de estoque), conforme a necessidade de suas operações.

**RF010** – **Sistema de Avaliação do Cliente Direto com os Administradores**

**Contexto:** O cliente deve ser capaz de realizar avaliações dos vendedores direto com os administradores.

**Descrição:** Uma aba separada da sessão padrão de comentários onde o cliente dá um feedback sobre o vendedor, podendo fazer elogios, reclamações ou sugestões direto aos administradores.

**RF011 – Carrinho de Compras**

**Contexto:** O carrinho de compras é uma página separada que reúne todos os produtos que o cliente deseja comprar, devido ao método de funcionamento desejado do site ao selecionar a opção de pagamento o cliente seria redirecionado ao contato dos vendedores no WhatsApp.

**Descrição:** O carrinho de compras é onde os produtos que o cliente deseja comprar são colocados para serem todos pagos de uma só vez, como o carrinho de compras de um mercado. O cliente pode colocar e retirar produtos do carrinho de compras como achar melhor.

**RF012 – Administração da Plataforma**

**Contexto:** Os administradores terão a capacidade de alterar por completo a plataforma, podendo alterar desde a aparência até as funcionalidades da plataforma e cadastro dos inscritos.

**Descrição:** Haverá a possibilidade de alterar o design da plataforma (rodapé, logo etc.), cadastro de usuários, permitindo ao administrador bloquear ou mesmo excluir usuários.

**RF013 – Comentários e Avaliações do Cliente**

**Contexto:** O cliente solicitou um sistema de avaliação do vendedor por parte dos compradores.

**Descrição:** Foi solicitado um sistema onde o cliente possa avaliar o vendedor, sistema que deve estar incluso diretamente no perfil dos clientes, pois a avaliação não será feita baseada no produto e sim no perfil do vendedor.

**RF014 – Frete prefixado em R$15,00**

**Contexto:** Segundo o cliente há uma ideia inicial de que o frete seja prefixado a R$15,00.

**Descrição:** O cliente irá arcar com o custo do frete, frete que pode ser isento no momento da compra caso o vendedor decida arcar com seu custo ou o cliente decida retirar na loja. Em caso de fretes que seriam maiores que R$15,00 o site não irá se envolver e o assunto deverá ser resolvido entre cliente e vendedor.

– Requisitos Não Funcionais

**RNF001- Página Inicial com os Vendedores em Destaque**

**Descrição:** Na página inicial do site os vendedores que mais venderam no mês devem aparecer em destaque.

**Prioridade:** Média

**RNF002- Endereço Físico da Loja**

**Descrição**: Ter o endereço para a loja fixa, com o endereço da loja o cliente pode fazer compra online ou fisicamente. O endereço irá ficar no rodapé do site.

**Prioridade:** Baixa

**RNF003- Espaço Dedicado aos Patrocinadores no Rodapé**

**Descrição:** Na base do site deve se ter um pequeno espaço dedicado aos patrocinadores, sejam lojas dentro do sistema que paguem uma taxa para estar ali ou patrocinadores externos.

**Prioridade:** Média

**RNF004 – Página Inicial com Vendedores em Destaque**

**Descrição:** Na página inicial do site os vendedores que mais venderam no mês devem aparecer em destaque.

**Prioridade**: Alta

**RNF005 – Designing moderno/atual**

**Descrição:** Devido a experiencias passadas e uma necessidade de se reinventar o cliente solicitou um designing que seja moderno e atual, abandonando a ideia de um negócio atrasado.

**Prioridade:** Alta

**RNF006 – Designing que inspire confiança.**

**Descrição:** O cliente solicitou uma estética capaz de inspirar confiança, de modo a que facilite para novos compradores ganharem confiança no site.  
**Prioridade:** Alta

**RNF007 - Segurança**

**Descrição:** Por conta de problemas passados com falhas de segurança o cliente solicitou um site seguro, com proteções contra hackers e ataques.  
**Prioridade: Alta**

**RNF008 – Usabilidade simples:**

**Descrição:** Para aumentar a confiança do cliente no sistema foi solicitada uma usabilidade simples e intuitiva.  
**Prioridade:** Alta

# Diagrama de Caso de Uso

– Descrição do Diagrama de Caso de Uso

**Nome caso de uso: Cadastro cliente**

**Ator principal: cliente**

**Resumo:** O ator irá fazer o cadastro para acessar o app.

**Pré-condições:**

**Pós-condições:** Logo em seguida irá visualizar os produtos.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ações do sistema** | **Ações do ator** |
| **2.** O sistema abrira uma página de cadastro.  **4.** O sistema irá validar os dados preenchidos, caso os dados estejam incorretos o sistema mostrara uma. mensagem “dados incorretos”.  **6.** O sistema irá validar os dados, caso esteja correto mostrará a mensagem “cadastrado”. | **1.** O ator vai clicar no botão de cadastro.  **3.** O ator vai preencher os campos com seus dados, e clicar no botão de cadastrar.  **5.** O ator vai verificar os dados e preencher correta mente os campos necessários, e clicar no botão de cadastrar. |

**Nome caso de uso: Cadastro Perfil Vendedor**

**Ator principal: Vendedor**

**Resumo:** Para realizar suas operações e poder acessar a plataforma o vendedor terá que realizar os passos iniciais, cadastrando o seu perfil.

**Pré-condições:** Acessar a plataforma e selecionar a opção de cadastro de vendedor.

**Pós-condições:** O vendedor acessa a página.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ações do sistema** | **Ações do ator** |
| **2.** O sistema abre a aba de cadastro.  **4.** O sistema verifica as informações, se estiverem com inconformidade, o sistema cancela o cadastro e avisa o ator do possível inconforme.  **6.** Se estiverem corretas, o ator é cadastrado e terá acesso as ferramentas da plataforma. | **1.** O ator seleciona a opção de cadastro de vendedor.  **3.** O ator da as suas informações para o sistema.  **5.** O ator digita as suas informações novamente. |

**Nome caso de uso: Cadastro Perfil Administrador**

**Ator principal: Administrador**

**Resumo:** Para ter acesso a plataforma e usufruir de todas as ferramentas de um administrador, será necessário o cadastro do administrador.

**Pré-condições:** Ser empregado pela empresa e ter o aval dela.

**Pós-condições:** O administrador tem acesso as ferramentas de administração.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ações do sistema** | **Ações do ator** |
| **2.** O sistema registra as informações disponibilizadas pela empresa e cadastra o usuário. | **1.** O ator é cadastrado pela empresa.  **3.** O ator acessa a plataforma e tem acesso as ferramentas. |

**Nome caso de uso: Manter Produtos**

**Ator principal: Vendedor**

**Resumo:** O vendedor pode adicionar, remover ou editar produtos.

**Pré-condições:** Ter uma conta de Vendedor na plataforma.

**Pós-condições:** O vendedor vai visualizar os produtos.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ações do sistema** | **Ações do ator** |
| **2.** O sistema irá abrir uma tela de produtos.  **4.** O sistema edita.  **6.** O sistema adiciona.  **8.** O sistema remove. | **1.** O ator clica no botão para visualizar, editar, remover e adicionar produtos.  **3.** Caso o ator queira editar.  **5.** Caso o ator queira adicionar.  **7.** Caso o ator queira remover. |

**Nome caso de uso: Administrar Plataforma**

**Ator principal: Administrador**

**Resumo:** O administrador da plataforma vai gerir toda ela, podendo excluir produtos, banir usuários (incluindo vendedores) ou incluir usuário, até uma nova modificação do sistema.

**Pré-condições:** O Administrador estar cadastrado no sistema.

**Pós-condições:** Atualizar a modificação feita.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ações do sistema** | **Ações do ator** |
| **2.** O sistema valida as credenciais, se estiver algo incorreto o sistema dispara a mensagem de erro.  **4.** Caso as credenciais estão cadastradas | **1.** O ator faz o login como administrador.  **3.** O Ator digita suas credenciais novamente  **5.** O ator seleciona a opção desejada seja incluir, excluir ou modificar qualquer módulo do sistema. |

**Nome caso de uso: Visualizar Vendas**

**Ator principal: Vendedor**

**Resumo:** O vendedor irá analisar o seu histórico de vendas.

**Pré-condições:** Ter acessado o sistema.

**Pós-condições:** O vendedor conseguir visualizar suas vendas.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ações do sistema** | **Ações do ator** |
| **2.** O sistema irá exibir uma tela de histórico de vendas. | **1.** O vendedor acessa o perfil de vendedor e clica na opção de visualizar vendas. |

**Nome caso de uso: Visualizar Compras**

**Ator principal: Cliente**

**Resumo:** O usuário poderá visualizar os produtos e operações já realizadas, bem como preço, data de aquisição, vendedor, entre outras informações da compra.

**Pré-condições:** Entrar no perfil.

**Pós-condições:** Sistema de avaliação do cliente direto com administrador, e atendimento no WhatsApp.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ações do sistema** | **Ações do ator** |
| **2.** O sistema exibe o histórico completo de compras feitas pelo usuário | **1.** O ator clica no histórico de compras |

**Nome caso de uso: Perfil Completo dos Vendedores**

**Ator principal: Vendedor, Cliente**

**Resumo:** O cliente irá ter acesso ao perfil do vendedor, podendo ver quantos produtos foram vendidos e suas avaliações.

**Pré-condições:** Ter acessado o sistema e logado no seu perfil

**Pós-condições:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ações do sistema** | **Ações do ator** |
| **2.** O sistema exibe o histórico de vendas.  **4.** O sistema mostra o perfil do vendedor | **1.** O vendedor irá cadastrar suas vendas.  **3.** O cliente entra na página de perfil dos vendedores |

**Nome caso de uso: Carrinho de Compras**

**Ator principal: Cliente**

**Resumo:** O cliente tem acesso ao seu carrinho de compras, onde são salvas informações de compras antigas ou não finalizadas

**Pré-condições:** Acessar a plataforma e selecionar a opção de carrinho de compras

**Pós-condições:** O cliente é direcionado para o WhatsApp do vendedor

|  |  |
| --- | --- |
| **Ações do sistema** | **Ações do ator** |
| **2.** O sistema abre a tela de login  **4.** O sistema direciona o cliente para o whats do vendedor | **1.** O Cliente entra com seu cadastro.  **3.** O cliente seleciona seu carrinho de compras que foi salvo  **5.** O cliente vai para o whats do vendedor |

**Nome caso de uso: Visualização de Produtos**

**Ator principal: Cliente, Vendedor**

**Resumo:** Uma página dedicada a lista de produtos cadastrados para venda.

**Pré-condições:** Acessar a lista de produtos, e selecionar o produto desejado

**Pós-condições:** Redirecionar aos detalhes de compra do produto selecionado

|  |  |
| --- | --- |
| **Ações do sistema** | **Ações do ator** |
| **2.** O sistema atualiza produtos.  **4.** O sistema exibe sua lista de produtos cadastrados  **6.** O sistema mostra a página do produto com suas informações | **1.** O vendedor cadastra o produto  **3.** O cliente entra na página de produtos  **5.** O cliente seleciona o produto desejado. |

**Nome caso de uso: Atendimento no WhatsApp**

**Ator principal: Cliente, Vendedor**

**Resumo:** Para realizar o acordo entre cliente e vendedor, o sistema redireciona o cliente para o WhatsApp do vendedor, onde será realizado a fecha do pedido, bem como o preço do frete.

**Pré-condições:** Finalizar o pedido na plataforma.

**Pós-condições:** O acordo é finalizado entre vendedor e cliente.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ações do sistema** | **Ações do ator** |
| **2.** O Sistema redireciona para o contato do vendedor no WhatsApp | **1.** O cliente finaliza o pedido no site  **3.** O cliente realiza a negociação com o vendedor. |

**Nome caso de uso: Sistema de Avaliação do Cliente direto com os adm.**

**Ator principal: Cliente, Administrador**

**Resumo:** Para se ter um controle de quais vendedores o sistema deverá recomendar aos clientes, o sistema também utilizará um método de avaliação feito pelo próprio cliente. Os Administradores terão um controle desse sistema, caso a avaliação inclua comentários ofensivos e/ou com alguma outra inconformidade no produto.

**Pré-condições:** Ser cadastrado na plataforma.

**Pós-condições:** A avaliação ser registrada no sistema.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ações do sistema** | **Ações do ator** |
| **2.** O sistema abre a tela inicial.  **4.** O sistema abre a tela com a opção de mensagem e credenciais do cliente. | **1.** O ator clica no botão de contato.  **3.** O ator digita suas credenciais e digita seu problema. |

**Nome caso de uso: contas inativas**

**Ator principal: Administrador**

**Resumo:** O administrador vai poder analisar contas dos vendedores que estão inativos.

**Pré-condições:** O administrador vai abrir o sistema e clicar na opção contas inativas, para acompanhar todos os perfis que se encontra em inatividade.

**Pós-condições:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ações do sistema** | **Ações do ator** |
| **2.** O sistema vai abrir a tela com todas as contas inativas.  **4.** O sistema mostrara somente as contas que estão suspensas.  **6.** O sistema abrira a mensagem descritiva do motivo do perfil do vendedor fosse suspenso.  **8.** O sistema abrira os perfis das contas desativada.  **10.** O sistema mostra o informativo descritivo pelo qual fez com que o perfil do vendedor fosse desativado.  **12.** O sistema fecha a mensagem.  14. O sistema mostra que a notificação foi enviada.  **16.** O sistema fecha a mensagem de notificação. | **1.** O ator na tela inicial do administrador clica no campo de contas inativas.  **3.** O ator clica na opção de contas suspensas.  **5**. O ator clica em cima de uma conta suspensa para ver a descrição do motivo do perfil suspenso.  **7.** O ator clica na opção contas desativado.  **9.** O ator aperta em cima de um perfil desativado para ver a descrição pelo qual a conta se encontra desativada.  **11.** O ator aperta no “X” para fechar a mensagem.  **13.** O ator clica no sininho para enviar uma notificação para o vendedor.  **15.** O ator aperta no “X ou OK”. |

# 5. CONCLUSÃO

Com base na reunião, realizada na **Senac Hub Academy** com a representante da **E².Com**, ficou evidente que a empresa está comprometida em reconstruir sua presença digital de maneira sólida e confiável. O incidente do ataque cibernético que resultou no fechamento da antiga plataforma foi um desafio significativo, mas a decisão de recomeçar do zero reflete não apenas resiliência, mas também uma visão clara para o futuro. A estratégia de lançar um novo e-commerce com foco em segurança e credibilidade visa não apenas restaurar a confiança dos clientes, mas também estabelecer novos padrões de excelência no mercado. A iniciativa de criar um marketplace para vendedores locais não só diversificará a oferta de produtos, mas também fortalecerá os laços com a comunidade empresarial local, criando uma plataforma inclusiva e de alto valor para todos os envolvidos. A implementação de um rigoroso processo de validação para vendedores, seguido por um período de teste, é um passo crucial para garantir que apenas parceiros confiáveis e comprometidos com a qualidade permaneçam na plataforma. Esse enfoque não só protege os interesses dos consumidores, mas também promove um ambiente de comércio justo e transparente. Para além disso, a simplicidade e usabilidade serão fundamentais para atrair clientes de todas as faixas etárias. A plataforma será projetada para facilitar a navegação e a compra, visando proporcionar uma experiência positiva do início ao fim. a ênfase na usabilidade e na experiência do usuário reflete o compromisso da **E².Com** em proporcionar uma jornada de compra simples e satisfatória para clientes de todas as idades e origens. A renovação completa da identidade visual também sublinha o desejo da empresa de se distanciar do passado afetado pelo incidente de segurança, garantindo uma nova imagem que inspire confiança e credibilidade desde o primeiro contato. Estamos confiantes de que o novo e-commerce da **E².Com** não apenas recuperará a confiança dos clientes existentes, mas também atrairá novos consumidores com sua abordagem focada no cliente e na excelência operacional. Estamos entusiasmados para fazer parte deste processo de transformação e ansiosos para contribuir com nossa expertise para o sucesso contínuo da empresa no mercado digital.