



Revitalização do Engajamento das Consultoras Natura

Soluções inovadoras para enfrentar
desafios atuais



Vamos falar sobre...

1

Problema da
Natura

2

Solução
Idealizada

3

Público-Alvo

4

Diferenciação
competitiva

5

Aplicação de Engenharia
de software

Problemática

A Natura enfrenta um desafio significativo em relação à perda de espaço das suas consultoras físicas para os e-comerces e tecnologias semelhantes.

As consultoras estão enfrentando dificuldades em manter suas vendas e engajamento, o que impacta diretamente nos resultados da empresa.



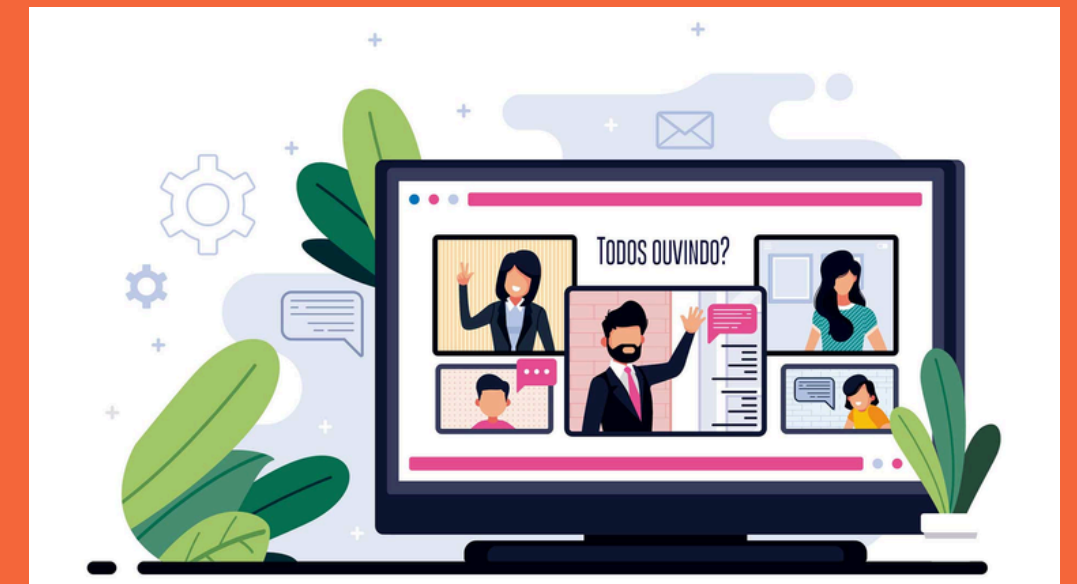
Solução Idealizada



- Desenvolver um aplicativo móvel exclusivo para as consultoras da Natura



- Ferramentas de recomendação de produtos personalizados
- Catálogos digitais
- Opções de pagamento móvel integradas



- Transmissões ao vivo para demonstração de produtos
- Programas de reativação personalizados
- Treinamentos em vendas online

Público-Alvo

O público-alvo da solução são as consultoras de beleza da Natura. Elas serão beneficiadas pelas melhorias na experiência digital, facilitando suas vendas e aumentando seu engajamento com a empresa.



Diferencial Competitivo



Inovação Tecnológica

Implementação de um aplicativo móvel, oferecendo uma experiência de venda moderna e prática para as consultoras



Capacitação e Treinamento

Treinamentos em vendas online para demonstração de produtos fornecem às consultoras habilidades para competir em um mercado digital em constante evolução



Apoio à Rede de Consultoras

A presença constante de treinamentos, e suporte cria uma comunidade mais engajada e produtiva, fortalecendo a rede de consultoras da Natura.



Experiência do Cliente

Experiência de compra mais personalizada e satisfatória aos clientes finais, fortalecendo a fidelidade à marca Natura

Destaque da Aplicação em Engenharia de Software

Plataforma de CRM Personalizado:

Desenvolver um sistema de gerenciamento de relacionamento com o cliente (CRM) adaptado às necessidades dos consultores. Este sistema pode incluir funcionalidades como histórico detalhado de interações, preferências dos clientes, e lembretes automáticos para acompanhamento. Isso ajudará os consultores a manter um contato mais frequente e personalizado.



Treinamento e Suporte Online:

Desenvolver um portal de treinamento e suporte onde os consultores podem aprender novas técnicas de vendas e resolver dúvidas sobre produtos. Isso pode ser combinado com vídeos, tutoriais e fóruns de discussão.

INTEGRANTES

Vitor Cremonezi Morija-RM:550998

Matheus Flávio Carvalho Bailon-RM:98656

Kaique Almeida Aleixo Pereira-RM:98627

Dimitris Tzirnazoglou-RM:550120

Thomas Abner de Queiroz-RM:550347