

FURB - Universidade Regional de Blumenau
CCEN - Centro de Ciências Exatas e Naturais
SIS - Curso de Sistemas de Informação (resolução nº 024/2022)

Material: https://dalton-reis.github.io/dalton-reis/disciplinaTCC/TCC1_SIS.html

Cronograma: https://dalton-reis.github.io/dalton-reis/disciplinaTCC/TCC1_SIS_cronograma.html

Termo de Compromisso	
I – Identificação do Aluno	
Nome: Juliano Humberto Chiarelli	
Telefone: 47 989119836	Ass. (gov.br):
Nome:	
Telefone:	Ass. (gov.br):
II – Identificação do Orientador(a)	
Nome: Danton Cavalcanti Franco Junior	
Telefone: 47 984068437	Ass. (gov.br):
III – Identificação do Supervisor / Mentor	
<input checked="" type="checkbox"/> Aplicado Local: JHC Esportes	<input type="checkbox"/> Inovação
Nome: Arildes Salete Girardi Chiarelli	
E-Mail: arildes@gmail.com	
Telefone: 47 988088423	Ass. (gov.br):
Perfil do Supervisor/Mentor (< 500 caracteres): Empresária dedicada com 15 anos de experiência no varejo de esportes e calçados. Sua loja é reconhecida pela qualidade, variedade e atendimento exemplar. Como uma líder inspiradora, ela valoriza o trabalho em equipe e está sempre em busca de inovações tecnológicas para aprimorar seu negócio.	
VI – Identificação do Trabalho	
Título: Análise de Múltiplas IAs Sobre o Perfil dos Compradores de Uma Loja de Esportes	
https://dalton-reis.github.io/dalton-reis/disciplinaTCC/TCC1_SIS_eixos.html	

Eixo: Gestão de Sistemas de Informação e da Tecnologia da Informação

Resumo do Problema (< 2.000 caracteres): O objetivo deste projeto é desenvolver um programa para uma loja de esportes e calçados que utilize inteligência artificial para identificar quais clientes devem ser contatados quando novos produtos chegam ao estoque. Inicialmente, os dados dos clientes, incluindo informações de contato, localização e preferências de produtos, são cadastrados por clientes ou vendedores. Esses dados são então enviados para múltiplas inteligências artificiais para análise.

Quando um vendedor informa ao programa sobre a chegada de um novo produto, o sistema aciona as inteligências artificiais, que retornam quais clientes demonstraram interesse nesses produtos com base em seus dados cadastrados. Esse processo visa otimizar o engajamento da equipe de vendas, permitindo abordagens mais direcionadas e eficazes aos clientes que têm maior probabilidade de adquirir os novos produtos.

Assim, o desafio central é desenvolver algoritmos de inteligência artificial capazes de analisar os dados dos clientes e prever seus interesses em novos produtos, aprimorando a experiência do cliente e impulsionando as vendas na loja de esportes e calçados.

