

**DOCUMENTO DE CONTEXTO DE NEGÓCIO**

**(Pesquisa e Inovação)**

**Integrantes:**

Anderson Sartorio

César

Henrique Zigon

Kaio de Jesus

Luidgi

Pedro Duó

Thiago

Victor Vicente

**São Paulo, 2020**

**Contexto e Problema:**

Com o aumento exponencial da população mundial, os meios comerciais estão em constante desenvolvimento para atender as altíssimas demandas que são impostas, sendo o comercio alimentício, sem dúvidas, o mais afetado, logo inovações são necessárias a todo momento nesse meio e as “vending machines” foram criadas com o intuito de melhorar e facilitar o acesso a algum tipo de produto, especialmente alimentos, podendo ser distribuídas em qualquer estabelecimento ou espaço com passagem de pessoas.

Estas máquinas por possuírem grande versatilidade, fazem da vida agitada da sociedade urbana um pouco mais prática, já que podem vender demasiados tipos de alimentos, as “vending machines”, também aderiram os movimentos dos consumidores como por exemplo, o veganismo, onde apenas alimentos sem origem animal são vendidos, dessa forma não só sendo um comercio prático, como também personalizável.

Por poder aderir aos mais diferentes movimentos, tanto do consumidor como também do mercado, a forma de venda nessas máquinas poderia mudar também e foi o que aconteceu, com inserção do serviço pague e pegue, a ideia de consumo e ética se tornará outra, o intuito é poder ter algum compartimento como uma geladeira em que o acesso seja livre para qualquer um pegar o que quiser, porém pagar antes.

Com tantas inovações e ideias sendo implementadas ao mesmo tempo, é normal que problemas surjam e alguns deles podem ser listados facilmente o controle que a empresa precisa ter com as vending machines que possuem o estilo pague e pegue, saber se realmente foi feita a transação do produto, ter o controle sobre a demanda dos produtos que são mais visados, saber quais devem ser retirados e quais devem ser repostos, ter uma análise panorâmica das vendas em períodos sazonais e outros infortúnios relacionados para com os problemas listados.

**A história das máquinas de vendas:**

Datada em 215 anos a.C, a primeira vending machine conhecida surgiu no antigo Egito, sendo desenvolvida por um matemático chamado Heron, na cidade de Alexandria. A máquina tinha como finalidade potencializar a venda de água benta no templo da região. Sua funcionalidade partia de uma alavanca que, ao receber 5 dracmas no compartimento correto, abria uma pequena abertura para a passagem da água e após encher a quantidade delimitada pelo dispositivo, retornava para a posição inicial.

Atualmente, as máquinas de venda automáticas estão dominando o mercado, ganhando popularidade em grandes centros urbanos e instituições privadas com o comércio de alimentos, guarda-chuvas, acessórios para celulares e até livros. No Brasil, já são mais de 80 mil máquinas em operação, sendo que a maioria está centralizada na região sudeste com a venda de bebidas quentes.

**História do Pague e Leve:**

O nome ainda é estranho para o brasileiro. A expressão de origem inglesa Cash & Carry (também conhecida como atacado de autosserviço ou ainda atacarejo) designa um sistema comercial de livre serviço, onde o ponto de venda oferece um modelo de negócios híbrido, voltado tanto para o comprador profissional (transformadores e pequenos varejistas) como para o consumidor final.

Este modelo tem especiais vantagens para os pequenos comerciantes, transformadores e grupos profissionais que isoladamente têm pouco poder de negociação junto aos fabricantes e distribuidores. O princípio do Cash & Carry é que o próprio cliente escolha o produto diretamente nas prateleiras, comprando-o e levando-o com ele, evitando assim os custos com vendedores, com transportes e com diversos tipos de serviços não essenciais.

Por outro lado, o mix de produtos é geralmente menor do que nos varejistas tradicionais e os produtos são vendidos em embalagens institucionais e packs de grande dimensão, o que permite a prática de preços mais baixos.

O conceito inovador de Cash & Carry foi apresentado na Alemanha há mais de 40 anos pelo Professor Dr. Otto Beisheim, que em 1964 abriu o primeiro estabelecimento deste tipo na cidade de Mülheim (Ruhr).

**Solução:**

A solução que o nosso projeto visa entregar ao cliente é diminuir cada vez mais problemas com estoque, consumo disponível e captação e análise de dados relacionados ao consumo de produtos. O projeto é a automação de um sensor de proximidade nessas geladeiras para identificar quais produtos são mais vendidos e com que frequência seria necessário repor os alimentos na geladeira, assim não existiria desperdício de energia com uma geladeira funcionando sem nenhum produto. Também disponibilizaríamos ao cliente informações sobre quais produtos estão disponíveis na geladeira em tempo real, evitando assim com que os indivíduos se desloquem até essa geladeira para descobrir que não tem nenhum lanche do seu agrado disponível, podendo ver esses dados de qualquer lugar apenas com algum aparelho conectado a rede.