

Visão Geral do Projeto

Representantes comerciais enfrentam dificuldades para divulgar produtos de forma eficiente e alcançar compradores interessados. Do outro lado, compradores perdem tempo buscando melhores preços, prazos de entrega e condições de pagamento, além de não disporem de dados confiáveis sobre fornecedores. A falta de transparência, agilidade e ferramentas de negociação limita o crescimento e a competitividade de ambos os lados.

Para solucionar esse problema, propõe-se o desenvolvimento de uma plataforma digital que conecta representantes e compradores em um ambiente de cotações centralizado, ágil e transparente. Essa solução possibilita a publicação de produtos, a comparação de ofertas, a negociação em tempo real por meio de um sistema de “Pregão”, a aplicação de filtros inteligentes como preço, frete, prazo, reputação e condições de pagamento, além do recebimento de alertas e notificações personalizadas. As empresas também poderão acessar dashboards de análise de fornecedores, histórico de preços e rankings dinâmicos, garantindo decisões estratégicas baseadas em dados.

O público-alvo contempla representantes comerciais de diferentes nichos que buscam ampliar a divulgação e as vendas de seus produtos, compradores B2B e B2C interessados em comparar ofertas e negociar preços em busca do melhor custo-benefício, além de empresas que desejam monitorar fornecedores, analisar tendências de mercado e identificar os mais competitivos.

A plataforma oferecerá funcionalidades como publicação de produtos com preços e descrições detalhadas, negociação em tempo real, filtros inteligentes, alertas de preços, simulação de frete integrada a transportadoras e Correios, chat direto entre representantes e compradores, relatórios e rankings, sistema de reputação e recomendações de fornecedores baseadas em inteligência artificial.

O acesso será realizado por aplicativo móvel, disponível para iOS e Android, e por versão web responsiva. Sua estrutura de custos incluirá desenvolvimento e manutenção do aplicativo e da plataforma web, infraestrutura de servidores, integrações com APIs de transporte, marketing, aquisição de usuários, equipe de suporte e operação, além de investimento em inteligência artificial. O modelo de receita prevê um plano gratuito para publicação básica de produtos, um plano premium com relatórios avançados e maior visibilidade, publicidade segmentada, patrocínio de produtos nos pregões e, futuramente, a possibilidade de cobrança de comissão sobre transações realizadas pela plataforma.