

S2S – Score to Sellers

Hackathon 2021 – O Enigma dos Dados – Time 2

Para você,
onde, quando
e como quiser.

 HACKA

EM

O ENIGMA
DOS DADOS



Imagine
caminhos.

Sozinhos, pensamos grande. Com você, pensamos gigante.

Plataforma de bonificação para os sellers

Atraindo sellers para o nosso marketplace e melhorando as vendas dos que já fazem parte do ecossistema

- Incentivando os sellers a aderir o nosso marketplace
- Ajudando os sellers a vender mais e melhor
- Recompensas por faixas de pontuação

Plataforma de bonificação para os sellers

Atraindo sellers para o nosso marketplace e melhorando as vendas dos que já fazem parte do ecossistema

Como irá funcionar?

Conforme o seller melhorar o seu desempenho dentro do ecossistema, com maior variedade de produtos, menores prazos de entrega, maiores faturamentos, entre outros, irá receber pontos em seu score e, conseqüentemente, uma redução proporcional na margem de participação das vendas como recompensa.

Estimulando o seller a trabalhar melhor seus produtos e o tornando mais atrativo para o cliente, fideliza o cliente por ter um melhor serviço, fideliza o seller por ter um maior lucro e ganha a Via com maior cobertura do mercado.



Plataforma de bonificação para os sellers

Mas não para por ai!!!

Para ajudar nossos novos sellers com uma das principais dificuldades, que é precificar seus produtos, a plataforma contará com uma funcionalidade que irá assistir o seller na atribuição de preços aos seus produtos.

Mas como?

Uma vez que a plataforma já conta com milhares de sellers, usaremos a “mão do mercado” para ajudar o seller a saber onde posicionar o seu produto.

Ex.: O seller cadastra seu produto e atribui um valor “x”. Baseado nos demais sellers que vendem esse mesmo produto, a plataforma informa ao seller se o preço do seu produto está abaixo, acima ou dentro da média do que já é praticado no mercado, ajudando-o a ter certeza que está praticando preços competitivos e, conseqüentemente, a vender mais.

Plataforma de bonificação para os sellers

Memoria para cálculos dos indicadores de score

Todos os scores são personalizados por seller, para que grandes players não tornem a vida dos novos sellers inviável.

Para começar, utilizamos 3 ranges de dados para construir uma memoria de cálculo:

- Range 1 – Dados do mês anterior

- Range 2 – Dados do mês anterior no ano anterior

- Range 3 – Dados do mês corrente no ano anterior

Ex.: Quando avaliar o desempenho do seller no mês de abril, os períodos utilizados são: Março de 2021, Março e Abril de 2020.

Para novos sellers, utilizaremos apenas o mês passado, induzindo o seller a se manter no nosso ecossistema de marketplace para aumentar suas vendas e ganhos.

Os scores

Teremos 5 diferentes formas de pontuar na plataforma:

- Faturamento
- Quantidade
- Mix
- Frete
- NPS

Tanto no score de faturamento quanto no score de quantidade, com base nos dados da memória de cálculo personalizada para cada seller, ele irá ganhar pontos conforme o seu desempenho:

- Vendendo acima da sua média, ganha 25 pontos;
- Vendendo 2% a mais, ganha 50 pontos;
- Vendendo 5% a mais, ganha 100 pontos;
- Vendendo 10% a mais, ganha 150 pontos;
- Vendendo 20% a mais, ganha 200 pontos;

Os scores

Para o score de frete, possuindo como métrica o fato de que todos nos gostamos de receber nossos produtos dentro do prazo, vamos pontuar os sellers conforme atingirem a meta:

- Entrega antes do prazo – Muitos pontos;
- Entrega na data prevista – Mais Pontos;
- Entrega com um leve atraso – Não pontua;
- Entrega com atraso considerável – Perde pontos;

*As entregas feitas antes do previsto e atrasadas tem peso 2. Com isso, criamos uma matriz de pontuação que incentiva o seller a sempre entregar dentro do prazo para, assim, marcar mais pontos e ganhar mais benefícios.

No score de NPS, onde a avaliação dos nossos clientes também é muito importante, utilizamos o NPS da própria Via como um score de pontos. Quanto mais bem avaliado o seller é, mais pontos ganha.

Os scores

Por fim, temos o score de mix dos produtos. Assim como vender bem é importante, queremos que o seller tenha uma boa variedade de produtos. Queremos dar a ele a possibilidade de ser recompensado por abrir o próprio horizonte de produtos.

Criamos o indicador baseado na variedade de produtos comercializados por seller, porém, nesse caso, levamos em conta apenas produtos vendidos no ultimo mês.

O seller ganha pontos conforme o seu desempenho:

- Se vender a mesma quantidade, ganha 25 pontos;
- Se aumentar em 10% a variedade de produtos, ganha 50 pontos;
- Se aumentar em 20% a variedade de produtos, ganha 100 pontos;
- Se aumentar em 30% a variedade de produtos, ganha 150 pontos;
- Se aumentar em 40% a variedade de produtos, ganha 200 pontos;

Plataforma de bonificação para os sellers

Sugestão de matriz de bonificação

Construímos uma matriz de sugestão de benefícios por pontos para impulsionar os sellers a conseguirem um melhor desempenho:

Faixa	Pontos	% de part.
1	0	12%
2	200	11%
3	300	10,5%
4	500	10%
5	700	9%
6	900	8%

Essa foi,
a nossa apresentação
da S2S, a plataforma de
bonificação para sellers!

Esperamos que tenham gostado, nos vemos em breve!

