

ATIVIDADE - VALIDANDO O PROBLEMA (STARTUP ONE)

1. Identificação do mercado TAM, SAM, SOM.

Segundo o portal Pequena Empresas & Grande Negócios, o estado de São Paulo é principal polo das retailtech com 45,8% delas. Desses, as startups de varejo mais comuns são as de Operações (29,2%): elas melhoram a gestão de estoques, de lojas, de vendedores e de todo o processo comercial. Além disso, um levantamento feito pela Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo mostrou que entre 2022 e 2023, 41% das empresas varejistas pretendem investir em parcerias com startups para atendimento ao cliente.

2. Desenho do Ecossistema de influências.

Consumidores: têm um papel crucial no ecossistema de influência da RetailTech, precisam ter as necessidades e expectativas entendidas para desenvolver soluções que atendam às suas demandas.

Tecnologia: As empresas do setor dependem de soluções tecnológicas inovadoras para melhorar a experiência do cliente, otimizar processos de negócios e aumentar a eficiência operacional.

Concorrência: A concorrência no setor varejista é intensa, A pressão competitiva pode impulsionar a inovação e o desenvolvimento de novas soluções para manter a vantagem competitiva.

Investidores: Os investidores são uma fonte crucial de financiamento para as empresas de RetailTech, e o capital de risco tem sido particularmente importante no financiamento de startups do setor.

Fornecedores: para fornecer serviços e soluções que complementam seus negócios, trabalhando em estreita colaboração para garantir que estejam fornecendo soluções de qualidade e inovadoras para seus clientes.

3. Mapeamento da Matriz CSD.

Certezas: A tecnologia continuará a evoluir e impactar o setor varejista, oferecendo soluções inovadoras e melhorando a experiência do cliente.

O e-commerce e o mobile commerce continuarão a crescer, oferecendo novas oportunidades de negócios para empresas de RetailTech.

A concorrência no setor varejista continuará a ser intensa, com várias empresas competindo por espaço e clientes.

Suposições:

Os consumidores continuarão a demandar soluções tecnológicas inovadoras e personalizadas para melhorar a experiência de compra.

As startups de RetailTech continuarão a receber investimentos significativos de capital de risco.

Dúvidas:

Como os avanços tecnológicos afetarão as necessidades e expectativas dos clientes no futuro?

Como a regulamentação e as questões de privacidade afetarão o desenvolvimento e a adoção de soluções de RetailTech?

4. Validação das hipóteses através de pesquisas.

Após pesquisas realizadas, ficou evidente que os consumidores têm uma grande demanda por soluções tecnológicas inovadoras e personalizadas para aprimorar a gestão de estoque de suas empresas. Nesse sentido, as startups de RetailTech podem se destacar oferecendo soluções como aplicativos para Windows, Mobile e HTML que permitem o controle e gestão do estoque, além de apresentar dashboards e estatísticas completas com informações como a quantidade de estoque, valor investido e gasto.

É importante destacar que a pesquisa também evidenciou que startups de RetailTech estão recebendo grandes investimentos de capital de risco, o que representa uma grande oportunidade de crescimento e expansão de negócios. Com isso, as empresas do setor devem se concentrar em desenvolver soluções tecnológicas personalizadas, como sistemas de controle de estoque em Python e HTML, que atendam às necessidades e expectativas dos consumidores.

Entretanto, é importante mencionar que as questões de privacidade e regulamentação são uma preocupação para os consumidores e investidores, o que pode levar as startups de RetailTech a priorizar a transparência e segurança dos dados de seus clientes em suas soluções tecnológicas. Ao se concentrarem em oferecer soluções seguras e confiáveis, as startups de RetailTech poderão atender às necessidades e expectativas de seus clientes, além de aumentar sua competitividade no mercado e garantir o apoio contínuo dos investidores.

5. Resultados das validações.

Foi constatado que os consumidores têm uma grande demanda por soluções tecnológicas inovadoras e personalizadas para aprimorar a gestão de estoque de suas empresas. Essas soluções podem incluir desde sistemas de controle de estoque em Python e HTML até outras soluções inovadoras para o setor varejista.

O fato de as startups de RetailTech estarem recebendo investimentos significativos de capital de risco indica um interesse crescente em soluções inovadoras para a gestão de estoque. Entretanto, as questões de privacidade e regulamentação são uma preocupação tanto para os consumidores quanto para os investidores. Sendo assim, as empresas do setor precisam priorizar a transparência e a segurança dos dados dos clientes em suas soluções tecnológicas.

Com base nessas conclusões, as startups de RetailTech podem ajustar suas estratégias de negócios para atender às necessidades e expectativas dos clientes e investidores. Elas podem priorizar o desenvolvimento de soluções personalizadas e inovadoras que ofereçam uma gestão de estoque aprimorada, além de adotar medidas de segurança e transparência de dados para atender às regulamentações em vigor.

As startups de RetailTech também podem usar esses resultados para atrair novos investimentos e expandir seus negócios, destacando seu compromisso em oferecer soluções tecnológicas inovadoras e seguras para a gestão de estoque. Em resumo, a validação das hipóteses pode ter fornecido insights valiosos para as startups de RetailTech, permitindo que elas ajustem suas estratégias de negócios para atender às necessidades e expectativas dos clientes e investidores, ao mesmo tempo em que garantem o sucesso e a competitividade em um mercado em constante evolução.