

Group

APRESENTAÇÃO DE PROJETO

Keruhb

CONTENT

01

DOR NATURA

02

SOLUÇÃO

03

PÚBLICO ALVO

04

RESPOSTA 1

05

RESPOSTA 2

DOR NATURA

01

*"Opportunity knocks, but it
doesn't wait"*

Através de um estudo e análise de mercado, a equipe da Kerubh indentificou uma falta no resultado de vendas no produtos da Natura. O fator que agrava este resultado remete a falta de engajamento e permanência das consultoras e revendedoras dos produtos Natura, este déficit tem causado prejuízo e falha no resultado desejado da empresa parceira.



SOLUÇÃO KERUBH

O Projeto consiste em uma solução prática, todavia envolvendo grande parte da tecnologia moderna e inovações que tem se destacado no mercado de T.I e de cosméticos. A ideia inicial é trazer uma plataforma de conexão entre consultoras e seus clientes, facilitando assim a captação e permanência de clientes. Ademais, limitando e cessando assim a competição entre consultor x consultor. Tecnologias que estão em uso para a solução Big Data, análise estatística, conexão de redes, banco de dados, entre outras ferramentas atuais.

"Embrace change to stay ahead"





PÚBLICO-ALVO

o3



*"Invest in knowledge
and training"*

O Principal PÚBLICO ALVO cabe a todas as consultoras e seus clientes, situados em regiões metropolitanas e cidades do interior, que possuem conexão a rede e internet. Além dos consultores e clientes, a própria Natura terá benefícios através de consultas e análises de perfis e o desenvolvimento e crescimento do projeto, em adição também de seus resultados.

ENGENHARIA DE SOFTWARE



Planejamento
Nesta fase, definiremos claramente os objetivos do projeto, como melhorar as vendas e o engajamento das consultoras, e estabeleceremos o escopo, especificando quais funcionalidades serão desenvolvidas e o que está fora do escopo para evitar desvio de foco. Em seguida, criaremos um cronograma detalhado com marcos e datas de entrega para acompanhar o progresso.

STRATEGY N°1



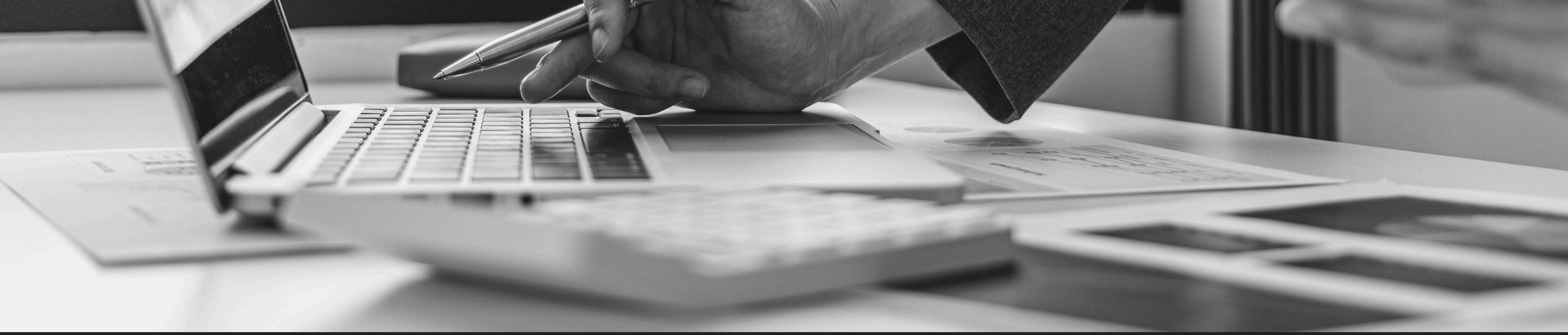
Levantamento de Requisitos
O levantamento de requisitos é uma etapa crucial para entender as necessidades do projeto. Utilizaremos entrevistas, workshops ou pesquisas para obter informações das consultoras, clientes e outros interessados. Com os requisitos em mãos, avaliaremos a viabilidade do projeto, considerando recursos técnicos, humanos e financeiros.

STRATEGY N°2



Priorização
Ordenaremos os requisitos com base no impacto no cliente e na dificuldade de implementação. Geralmente, recursos com alto valor para o cliente e baixa complexidade devem ser priorizados, enquanto itens mais desafiadores ou de menor impacto podem ser agendados para fases posteriores. Com esse processo bem estruturado, o projeto tem uma base sólida para alcançar seus objetivos.

STRATEGY N°3



DIFERENCIACÃO COMPETITIVA

05

*

Para o desenvolvimento do nosso projeto, utilizaremos a plataforma GitHub, que fornece uma ampla gama de ferramentas para controle de versão e colaboração.

01 - Com ferramentas como pull requests, os membros da equipe podem compartilhar suas alterações com todos, solicitando revisão e feedback antes de integrar suas mudanças ao projeto principal. Isso cria um ambiente de trabalho mais controlado, reduzindo a chance de conflitos no código e promovendo a troca de ideias entre os membros.

02 - Obteremos controle de versão robusto, o que significa que cada modificação no código é rastreada e pode ser revertida se necessário. Isso permite que a equipe experimente sem medo de cometer erros irreversíveis, pois sempre é possível retornar a uma versão anterior. Esse recurso é especialmente útil em projetos complexos, onde diferentes partes estão sendo desenvolvidas simultaneamente.

03 - Outro benefício é a transparência. Através da plataforma, é possível manter um registro detalhado do progresso do projeto, permitindo que todas as partes interessadas acompanhem o andamento e tenham uma visão clara do que está sendo feito. Isso também facilita a comunicação entre a equipe.

MEMBERS

Presentation

- 01 - Bruno de Castro
- 02 - Gabriel Valério
- 03 - Gustavo Ressurreição
- 04 - Letícia Vitalino
- 05 - Lucas Davi



Presentation

OBRIGADO

Kerubh