

# Time 29- Hackathon Santander

## Data Challenge





Redescubra seu negócio

# JORNADA

- PESQUISA DE MERCADO
- DEFINIÇÃO DO PROBLEMA
- PERSONA
- COMO FUNCIONA NOSSA SOLUÇÃO
- ESTRUTURAÇÃO ZIN
- POTENCIAL DA SOLUÇÃO

## O que estão sentindo? (DORES)

Segundo uma pesquisa realizada pela FGV Pandemia, ocorreu uma brusca redução do consumo e a queda no número de vendas na maioria dos nichos. Com base no impacto, a maior parte dos empreendedores precisou se adequar a realidade digital. Por outro lado, milhares de pessoas passaram a buscar por empreender em meio a necessidade.

[HTTPS://PORTAL.FGV.BR/ARTIGOS/EMPRESAS-PEQUENO-PORTE-SOFREM-MUITO-MAIS-DURANTE-PANDEMIA](https://portal.fgv.br/artigos/empresas-pequeno-porte-sofrem-muito-mais-durante-pandemia)

Com base em entender as dores dos donos de pequenos negócio. O time buscou por empreendedores locais, e a partir da realização de entrevistas com pessoas de diferentes ramos foi compreendido que muitos possuem dificuldade em qual variável de produtos dar ênfase nas Redes Sociais que possuem, em meio a Nova Realidade com as vendas online e com a necessidade da redução de Custo.

Além disso, fornecer a novos empreendedores dados possíveis para que entendam aqueles produtos que apresentam alta durante a Pandemia e após dela e saber qual nicho se especializarem.

# SITUAÇÃO ATUAL

## QUEDA NAS VENDAS:

Com o COVID-19 e a maioria dos negócios sem as vendas presenciais, o volume de receita caiu drasticamente entre Março até o momento;

## REINVENTAR-SE

Segundo o IBGE, mais de 70% das empresas reportaram efeitos negativos ocasionados pela crise do Coronavírus, e 33% das pequenas companhias já fecharam suas portas até Junho de 2020, portanto a necessidade de se reinventar é necessária.

[https://www.huffpostbrasil.com/entry/empresas-contra-pandemia\\_br\\_5f1a336ec5b6128e68233e6a](https://www.huffpostbrasil.com/entry/empresas-contra-pandemia_br_5f1a336ec5b6128e68233e6a)

**Como auxiliar os Empreendedores a continuar com seus negócios em Meio Digital se adequando aos ambientes virtuais e acompanhar a mudança no Perfil de Consumo dos clientes?**

# Persona

Foco em pequenos e médios donos de negócio que moram no Brasil e se depararam com uma nova realidade desde o início de 2020:



- Rita tem uma loja de roupas e durante a Pandemia, as vendas no setor recuaram 21% nos primeiros meses do ano.

<https://jovempan.com.br/programas/jornal-da-manha/industria-textil-queda-pandemia.html>

- Ela precisou se adequar a uma nova realidade, clientes comprando menos e peças específicas além do funcionamento de sua Loja via web.




## Como ajudá-la?



Alex quer comprar uma peça nova, ele buscou por um modelo específico de camiseta para usar no Home Office.

## Como conectá-los de forma indireta?

# COMO FUNCIONA NOSSA SOLUÇÃO

-  **ANÁLISE:** Dentre os produtos oferecidos pelo empreendedor, buscamos o interesse de pesquisa na web referente a eles;
-  **ORDENAÇÃO:** Fornecemos ao cliente uma informação de forma didática por check-list daqueles produtos que os consumidores apresentaram maior interesse nos últimos meses;
-  **RETORNO:** Enviamos o feedback para que ele se adeque ao novo padrão de consumo dentro do nicho de seu mercado.



# Como ajudar a loja de Rita a vender o que Alex procura?



**Por meio da ferramenta Zin, milhares de brasileiros como Rita saberão em quais produtos focar na compra e dessa maneira chegar nos clientes que procuram por determinados produtos**



# Estruturação Zin:

## **Necessidade de se adequar aos ambientes digitais:**

Nosso algoritmo é capaz de reconhecer produtos e organiza-los em um inventário digital, de maneira que seja mais fácil e simples para o usuário de introduzi-las em um Website.

O algoritmo consegue fazer a tarefa a partir do ajuste fino de redes neurais, treinadas para identificar diferentes objetos em dados do inventário por meio das ferramentas de Python e o modelo inserido no Google Colab.

Além disso, buscando auxiliar o empreendedor a retomar suas vendas utilizamos os itens identificados pelas fotos para extrair o interesse dos consumidores por aqueles itens, utilizando o Google Trends. Então, automaticamente o usuário poderá ver um painel indicando:

“Quais itens do meu inventário os usuários estão buscando mais?”

## Estruturação Zin:

O painel mostra um “Score de interesse” para cada produto, onde o score de interesse é feito da seguinte forma:

$$Score(Item_i) = Mean(f'(Item_i))$$

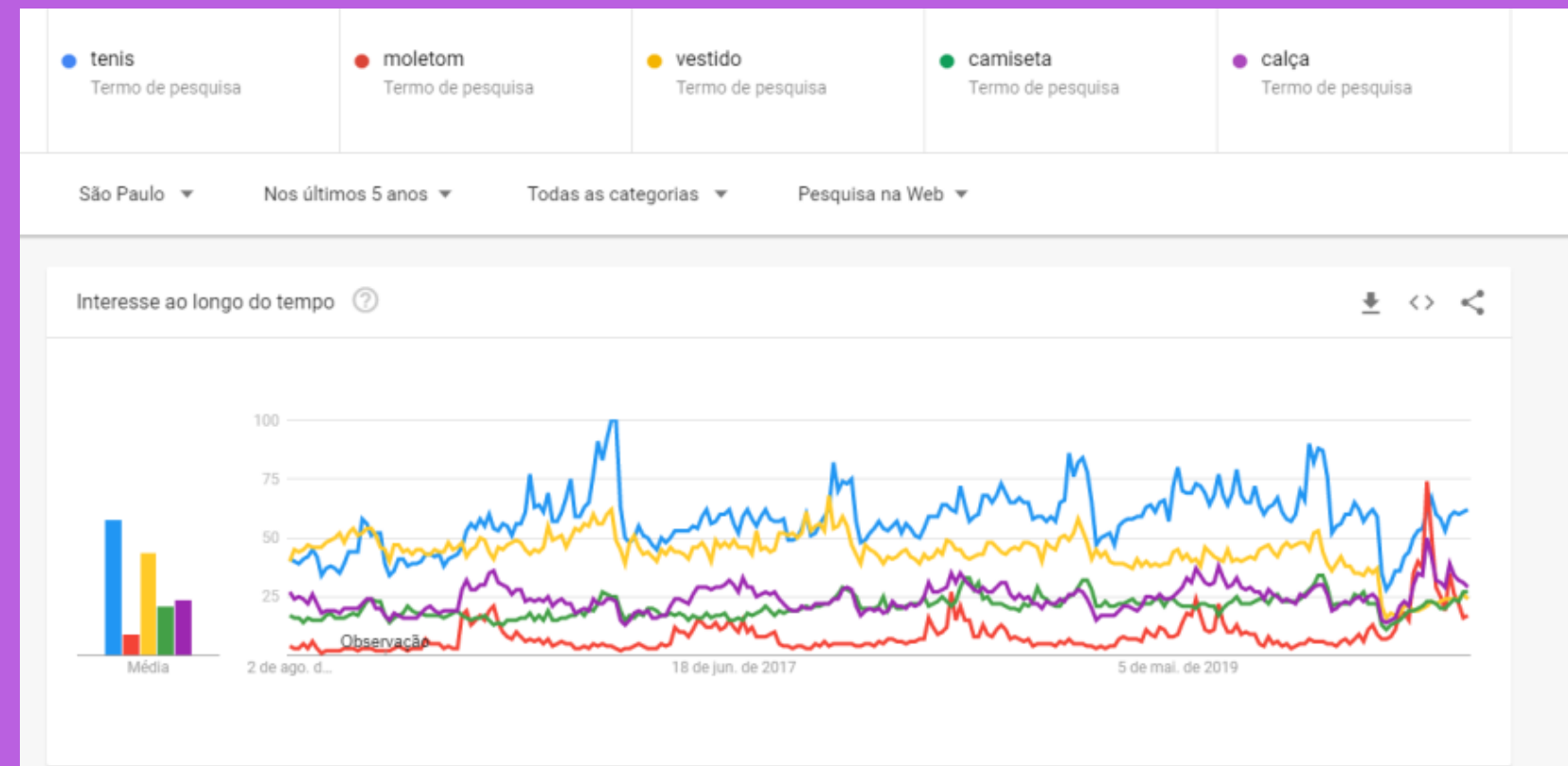
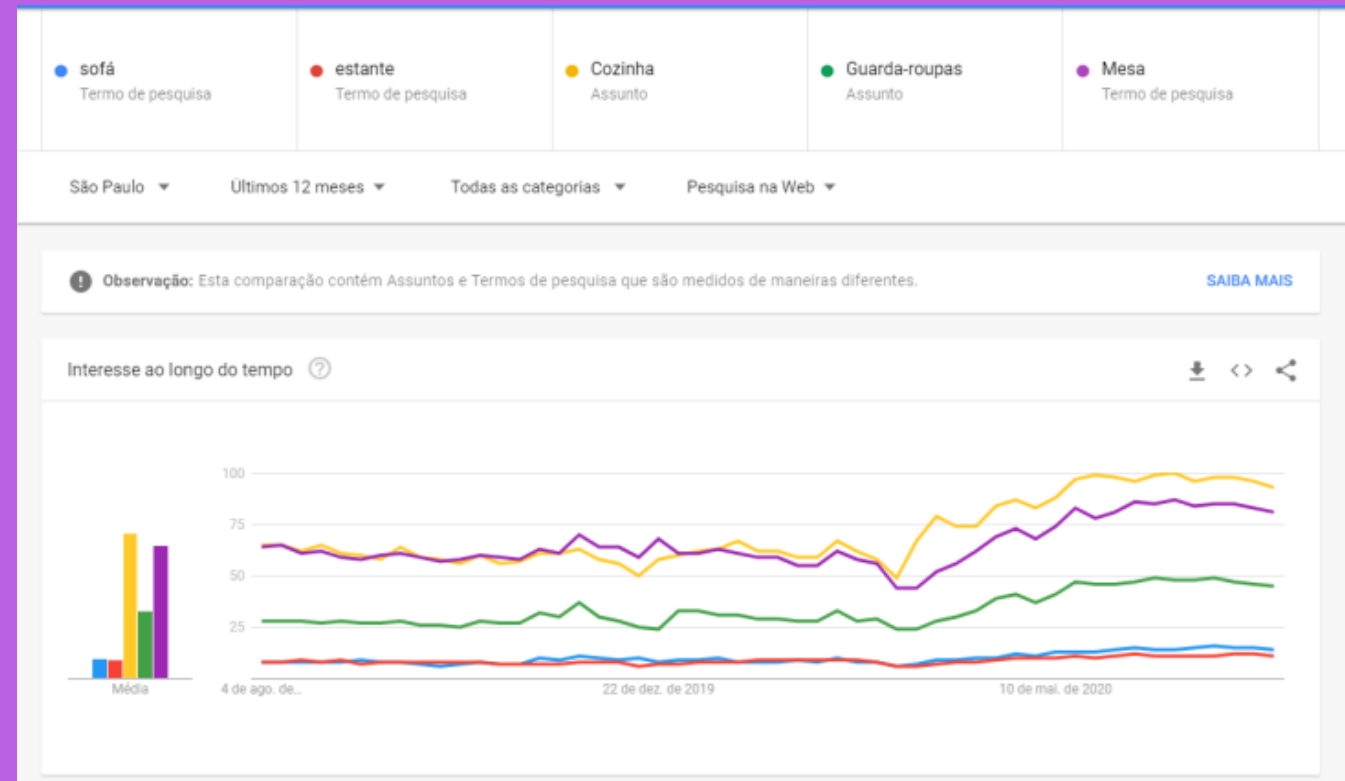
$$f(Item_i) = GoogleTrends(Item_i, 12meses)$$

Foram pegadas as buscas pelo item em questão nos últimos 12 meses, calculamos a derivada desta curva (i.e. a variação dia a dia dessas buscas) e geramos um score pela média dessa função derivada. Dessa forma, o score representa o quão ascendente está a procura pelo item, indicando assim aquele com o qual terá mais alcance em possíveis campanhas de marketing no momento da consulta.

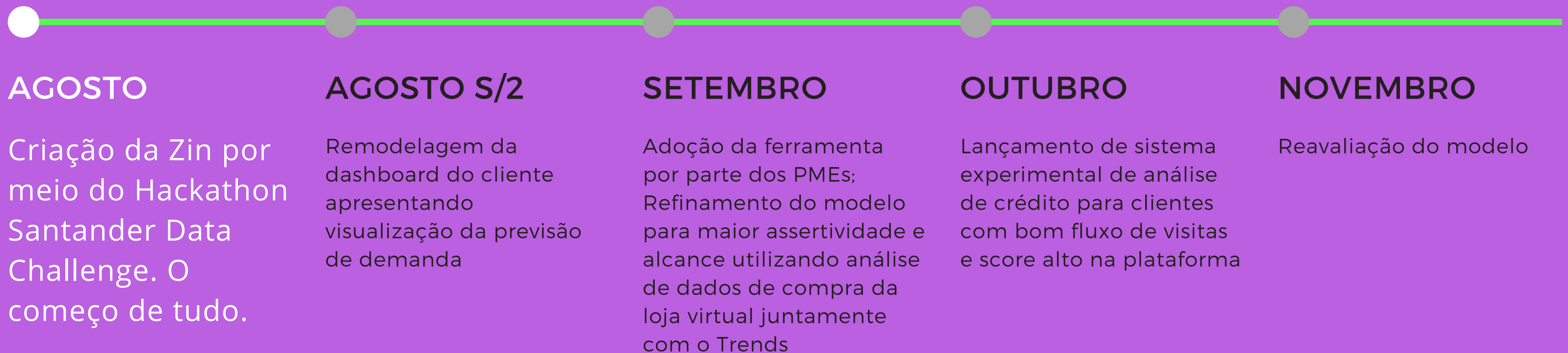
Dessa forma nossa solução busca auxiliar tanto na convergência digital quanto na identificação do padrão de consumo dos clientes, ajudando assim aos PME's a retomarem suas economias.

# Funcionamento

## Buscas de produtos na prática:



# POTENCIAL DA SOLUÇÃO

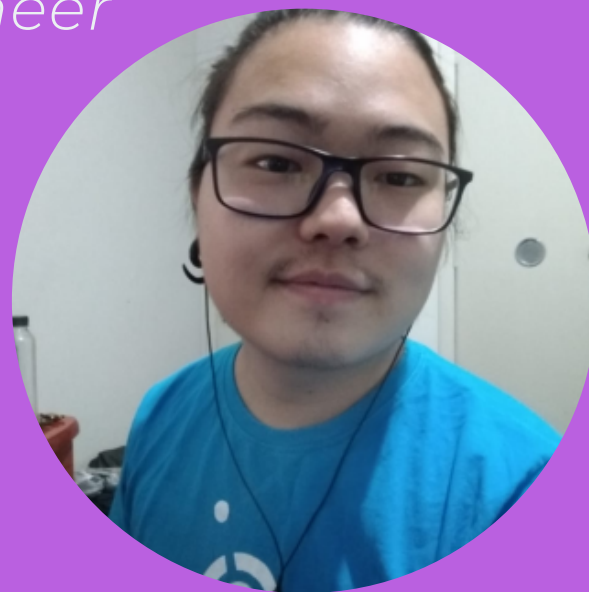


# TIME 29



**ABELARDO BORGES  
FUKASAWA**

ChefZin dos dados!  
*Data Engineer*



**LUCAS HIDEKI UEDA**

NinjaZin dos dados!  
*Data Scientist*



**VICTOR WILDNER**

CuriosidadeZin acima de  
tudo!  
*Data Analyst*



**WESLEY RISCHIONI**

Dados para transformar  
o mundoZin!  
*Data Scientist*



**VIVIAN ESTEQUI**

AmanteZin de inovação  
em negócios!  
*Business*