

**Nome curto e criativo da sua proposta.**

R: EcoRefil

**Produto, Processo, Serviço, Modelo de Negócio ou Organizacional.**

R: Serviço, processo, modelo de Negócio (kiosques de refil inteligentes em pontos de venda)

**O que motivou a inovação? Que dor ou oportunidade foi percebida?**

R: Consumidores querem reduzir custo e plástico descartável e lojistas que querem reduzir custo de logística, itens de limpeza e higiene têm alto giro e embalagens volumosas — logística e descarte encarecem a operação.

**Descreva brevemente a solução inovadora.**

R: Kiosques inteligentes de refil para produtos de limpeza e cuidado pessoal (sabão líquido, detergente, shampoo, etc.) instalados em supermercados, condomínios e universidades.

- Pagamento por QR code/cartão;
- Sistema embarcado que dosa, registra transações e sincroniza estoque com o ERP do varejista;
- Pacotes mensais ou anuais como assinaturas com limite de retiradas de produtos a depender do plano assinado.

**Quem será beneficiado pela inovação?**

R: Consumidores, varejistas, condomínios e universidades;

**O que torna sua proposta diferente do que já existe?**

R: 24 horas, ERP, insumos por assinatura.

**Descreva como seria: geração da ideia, validação, desenvolvimento, teste e implementação.**

R:

Geração da ideia

- Observação de loja, entrevistas com clientes e análise de tendências de reuso/refil.

Triagem e seleção

- Matriz atratividade x viabilidade:
  - Atratividade: ticket anual por usuário, redução de resíduos, repetição de compra.
  - Viabilidade: requisitos regulatórios (ANVISA/INMETRO), integração com ERP e custo do hardware.
- Gate: iniciar em 1 supermercado e 1 condomínio

### Validação rápida

- Teste de conceito: Criar um protótipo simples de kiosque (físico ou virtual) para validar com um grupo restrito de consumidores (ex.: 50 consumidores em um supermercado).
- Pesquisa de aceitação: Enviar pesquisas para consumidores em potencial sobre a disposição de usar a solução (ex.: interesse em refil de produtos, preferências de preços e métodos de pagamento).
- Testes técnicos: Verificar a viabilidade do sistema de pagamento (QR code, integração com cartões) e a sincronização com o ERP do varejista.
- MVP (Produto Mínimo Viável): Criar uma versão simplificada do kiosque para testar as principais funcionalidades (como a dosagem de produtos e o pagamento).

### Desenvolvimento

- Criação do hardware necessário (kiosque físico que dosará e refilará produtos) e integração do software para controle de estoque e sincronização com o ERP do varejista.
- Integração com sistemas de pagamento: Garantir que os pagamentos via QR code/cartão funcionem de forma fluida e segura.
- Parcerias com fornecedores: Fechar acordos com marcas de produtos de limpeza e cuidado pessoal para oferecer seus produtos no formato de refil.
- Planejamento de logística: Estabelecer como os produtos serão abastecidos nos kiosques de forma contínua e eficiente, minimizando custos operacionais.

### Teste

- Testes de funcionalidade: Realizar testes de usabilidade com consumidores em ambientes reais (ex.: supermercados e condomínios) para identificar possíveis falhas no sistema
- Testes de logística e operação: Validar o processo de reposição de estoque, tempo de operação do kiosque, e monitoramento em tempo real para garantir que o sistema esteja funcionando 24h por dia.

### Implementação

- Lançamento piloto: Começar com um piloto em um número limitado de pontos de venda, como um supermercado e um condomínio, para monitorar a aceitação e os resultados.
- Marketing e promoção: Criar campanhas para divulgar a solução entre consumidores e parceiros de negócios (varejistas e empresas).
- Monitoramento contínuo: Usar dados e feedback dos consumidores para ajustar o serviço, melhorar a experiência e otimizar o modelo de assinatura e logística.

## Quais recursos (financeiros, humanos, tecnológicos) seriam necessários?

R:

- **Financeiros:** Investimento inicial em infraestrutura (kiosques inteligentes, integração de software, testes), custos de pesquisa e desenvolvimento, e marketing para promover a inovação.
- **Humanos:** Equipe de desenvolvimento de software para a integração do ERP, especialistas em hardware para o desenvolvimento dos kiosques, profissionais de marketing, equipe de suporte ao cliente, e parceiros logísticos.

- **Tecnológicos:** Desenvolvimento de software para a plataforma de gerenciamento de transações e estoques, e sistemas de pagamento integrados.

### **Que desafios ou resistências podem surgir?**

R:

- **Resistência à mudança:** Muitos consumidores e até lojistas podem ter resistência a adotar o sistema de refil devido à falta de familiaridade com novas tecnologias ou mudanças nos hábitos de compra.
- **Infraestrutura e investimento inicial:** A instalação de kiosques inteligentes e a integração com sistemas de ERP pode exigir um investimento significativo, tanto em hardware quanto em software.

### **Como medir se a inovação deu certo?**

R:

- **Taxa de adoção e engajamento dos consumidores:** Número de assinantes mensais ou anuais e número de transações realizadas.
- **Impacto ambiental:** Quantidade de plástico evitado por loja/mês, como mencionado na proposta.
- **Satisfação do cliente:** Avaliações de qualidade do serviço para medir a lealdade do consumidor.
- **Rentabilidade:** Margem de lucro por litro de refil vendido e a comparação com os custos operacionais (como manutenção dos kiosques e logística).

### **Quais benefícios serão obtidos (lucro, eficiência, satisfação, impacto)?**

R:

- **Para os consumidores:** Redução de custos a longo prazo (assinaturas), conveniência e contribuição para a sustentabilidade (redução de desperdício de embalagens plásticas).
- **Para os lojistas:** Redução de custos operacionais com logística e estoque, uma vez que o sistema de refil diminui a necessidade de grandes embalagens e a gestão mais eficiente de insumos.
- **Para o meio ambiente:** Menor produção de resíduos plásticos, com um modelo que promove o reuso e a economia circular.
- **Para a empresa:** Diferenciação no mercado, fidelização dos clientes, e aproveitamento do crescente interesse por práticas sustentáveis.