

É com grande satisfação que apresento o projeto "AI Shopping Buddy". Nosso objetivo é oferecer uma solução personalizada para atender às necessidades e desejos dos clientes, aprimorando a experiência do consumidor e impulsionando o crescimento dos negócios.

Nós acreditamos que a jornada do cliente é uma parte crucial do sucesso de qualquer empresa, e que a personalização e a previsão das necessidades do cliente são fundamentais para garantir uma experiência excepcional. A partir dessa visão, desenvolvemos a solução que aborda as lacunas que encontramos no mercado, e estamos ansiosos para compartilhar os detalhes com vocês.

O projeto é uma solução que utiliza Machine Learning para fornecer recomendações personalizadas e prever as necessidades do cliente com base em seu histórico de compras e interações anteriores com a marca. Isso é possível graças a utilização da tecnologia GPT, que é capaz de aprender com as interações anteriores do cliente e oferecer sugestões cada vez mais precisas e personalizadas.

Para implementar essa solução, serão utilizadas bibliotecas e frameworks em Python, como o Flask, para criar a aplicação web, o TensorFlow, para o treinamento do modelo de aprendizado de máquina, e o NLTK, para o processamento de linguagem natural, além da API do ChatGPT. Será necessário coletar e armazenar dados dos clientes, que serão utilizados para treinar o modelo de Machine Learning. Em seguida, a solução será integrada aos canais de comunicação da empresa, como o site, o aplicativo e o atendimento por chat.

Com a implementação da nossa solução, esperamos fornecer uma experiência personalizada e aprimorada para os clientes, aumentando a satisfação e fidelidade do público-alvo. Além disso, esperamos reduzir custos para a empresa ao otimizar o processo de atendimento ao cliente e previsão de demanda. Resumindo, nosso objetivo é solucionar o problema de falta de personalização na experiência de compra, o que pode levar a uma redução na satisfação do cliente e, conseqüentemente, na perda de vendas e fidelidade do cliente. Ao oferecer uma experiência personalizada para o cliente e atender às suas necessidades e desejos de forma mais eficiente, acreditamos que a nossa solução pode gerar um impacto positivo tanto para os clientes quanto para a empresa.

Nosso público-alvo são as empresas que desejam fornecer uma experiência de compra mais personalizada e adaptada às necessidades de seus clientes, e os consumidores que buscam uma experiência de compra mais satisfatória e eficiente.

Ao pesquisar os produtos concorrentes no mercado, identificamos que existem soluções que se propõem a solucionar o mesmo problema, mas nossa solução se diferencia ao utilizar recursos avançados de inteligência artificial e análise de dados para fornecer uma experiência de compra ainda mais personalizada e adaptada às necessidades do cliente.

Além disso, identificamos diversas oportunidades de diferenciação em relação aos produtos concorrentes, como a interação via chatbot, a previsão de necessidades futuras do cliente, a integração com outras ferramentas de CX, o foco em segmentos específicos de mercado e o monitoramento contínuo do feedback do cliente.

Acreditamos que há diversas oportunidades de crescimento no mercado para nossa solução, como o aumento da demanda por experiências de compra personalizadas, o crescimento do mercado de CX, a ampliação da adoção de tecnologias de IA, a diferenciação em relação aos concorrentes e a expansão para novos mercados.

Ao implementar um projeto como esse, é importante estar ciente dos possíveis desafios e riscos que podem surgir. Um dos principais desafios é garantir a qualidade dos dados que serão usados para treinar o modelo de IA, garantindo assim a precisão e confiabilidade das recomendações fornecidas pelo sistema. Além disso, é preciso lidar com a questão da privacidade dos dados dos usuários, garantindo que eles sejam armazenados e utilizados de maneira segura e ética.

Outro desafio é garantir que o sistema esteja sempre atualizado e adaptado às mudanças no comportamento do consumidor e às novas tendências de mercado. Para isso, é preciso investir em uma equipe especializada em inteligência artificial e manter-se atualizado sobre as inovações tecnológicas.

Com relação ao modelo de receita, a solução pode ser comercializada de diversas formas, como venda de software, assinatura, comissão sobre vendas, publicidade e licenciamento de tecnologia. Com isso, estamos confiantes

de que podemos implementar com sucesso este projeto e oferecer uma solução inovadora e de qualidade para nossos usuários.

Chegamos ao fim da apresentação do nosso projeto. Como pudemos ver, ele tem um grande potencial para ajudar as pessoas a enfrentar um problema comum e importante. Esperamos ter deixado claro como o projeto funciona, os resultados esperados, os desafios e riscos que precisaremos superar e como vamos fazer isso.

Acreditamos que o projeto tem muitos pontos fortes e pode beneficiar a comunidade de diversas formas. Por isso, convidamos todos vocês a se envolverem com o projeto, seja divulgando, apoiando ou contribuindo com suas ideias e sugestões.

Para mais informações, favor consultar o PDF entregue na sprint 1

Link do vídeo: <https://youtu.be/v2bo05np3yM>