

SAVVYFIX

Precificação dinâmica com o potencial de dados



NOSSO TIME



Luiz

99519



Rafaella

552425



Douglas

552008



Gustavo

551304



PROBLEMÁTICA

Como empresas on-line podem se adaptar e crescer em um mundo tão flexível?

A Inteligência Artificial generativa com Deep Analytics vem para revolucionar esse cenário.

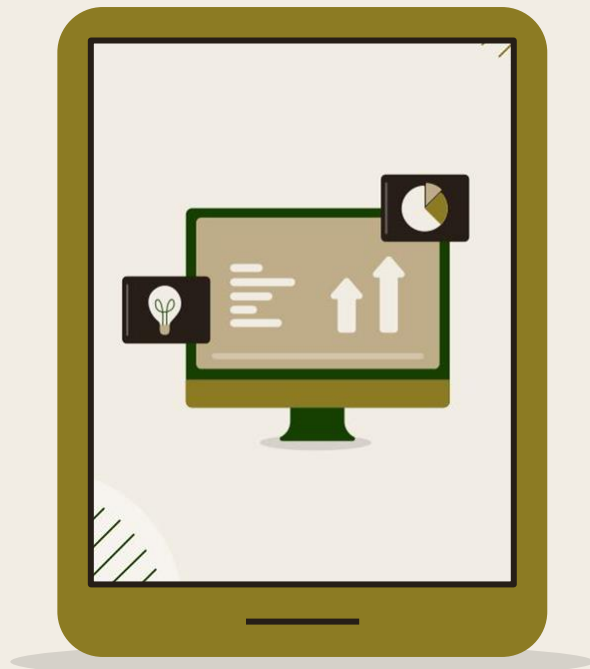


PROBLEMÁTICA

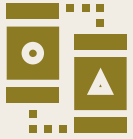
Nesse sentido, empresas estão percebendo que preços fixos para os produtos já não são mais favoráveis em muitos cenários e representam um problema para o maior crescimento da empresa.

SOLUÇÃO

Trazer preços dinâmicos aos produtos vendidos digitalmente por meio da análise de demandas e condições a partir do comportamento de um ou mais clientes, independente de qual seja o ramo da empresa.



ATIVIDADES DA SOLUÇÃO



HORÁRIO

O preço varia de acordo com o horário de compra pelo cliente.



LOCALIZAÇÃO

O preço varia de acordo com a localização do cliente.



CLIMA

O preço varia de acordo com o clima de onde a pessoa está.



PROCURA

O preço varia de acordo com a quantidade de vezes que alguém procurou por um produto.



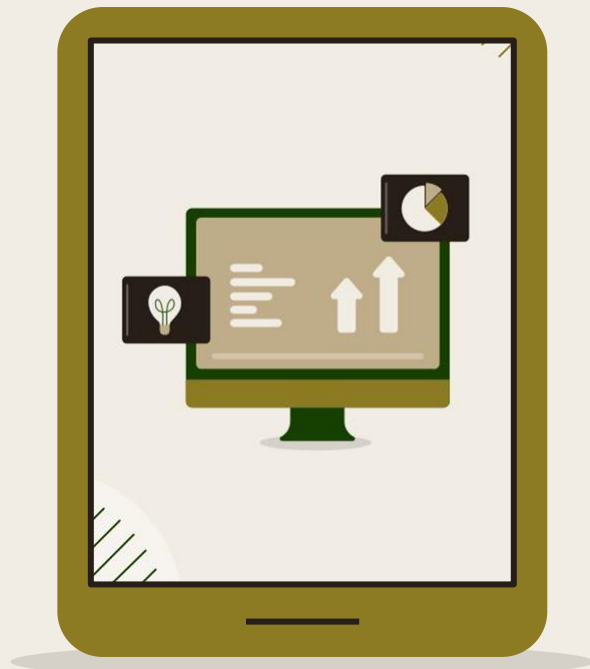
DEMANDA

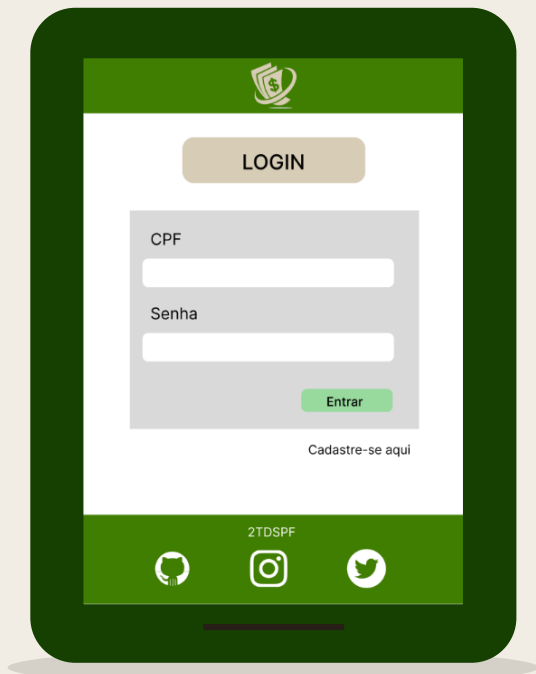
O preço varia de acordo com a oferta e demanda de determinado produto.

SOLUÇÃO

Para exemplificar melhor, a SavvyFix criou um site fictício de tênis para aplicar a solução de precificação dinâmica.

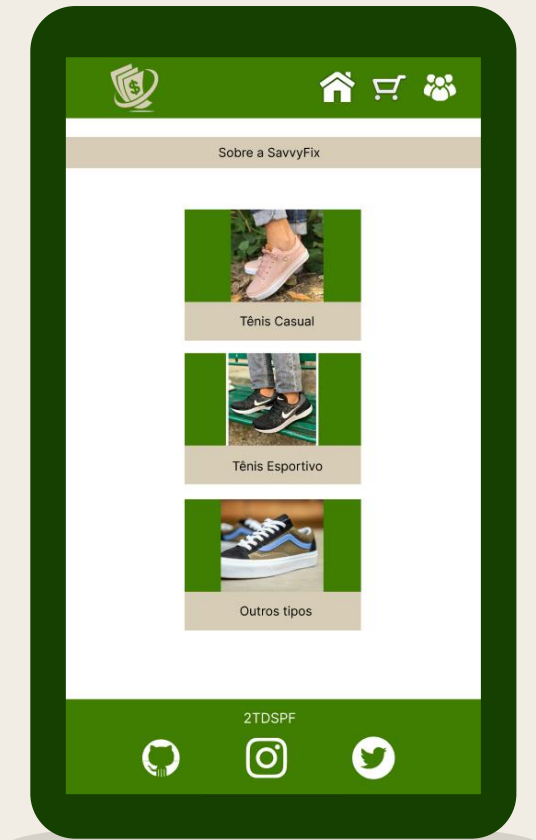
Mas a solução não é restrita para apenas um nicho do mercado, ela é generalizada e pode ser aplicada a qualquer empresa que venda produtos digitalmente, sendo o site fictício de tênis apenas uma dessas opções.





LOGIN OU CADASTRO

O primeiro passo é o cliente realizar o login ou o cadastro no site da loja, pois é a partir dos dados cadastrados que poderá ocorrer a armazenagem de dados e ser aplicado mais especificamente para cada cliente nossas atividades da solução.



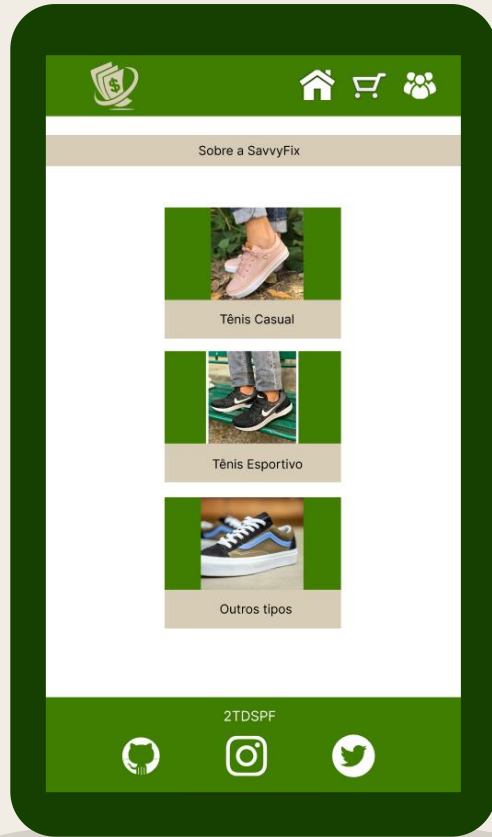
ACESSO ÀS INFOS

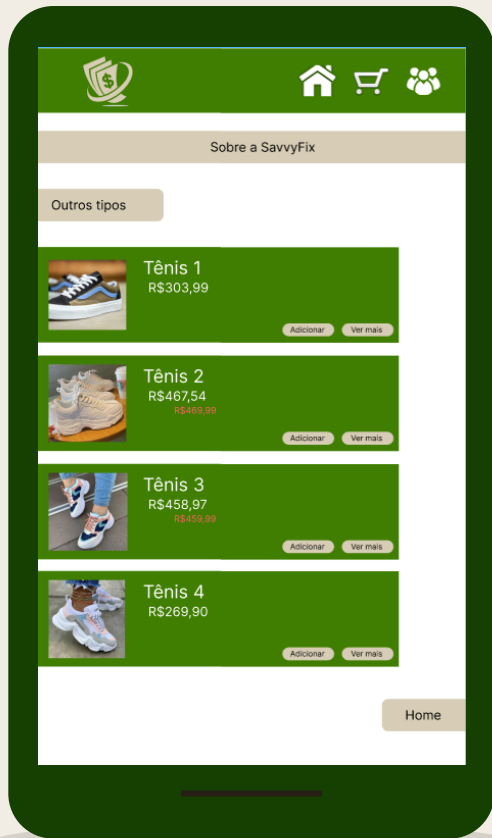
Logo ao entrar na página inicial do app as informações de localização, clima e horário já começarão a ser coletadas e armazenadas em segundo plano a partir do consentimento do cliente.

ACESSO ÀS INFOS

Por outro lado, a atividade de oferta e demanda e de quantidade de vezes que procurou pelo produto dependem da ação do cliente no aplicativo/ site para a armazenagem dos dados.

Cada vez que o cliente clica ou procura por um produto, é armazenado quantas vezes o cliente em específico procurou por cada produto e também é feito uma análise geral de todos os clientes para calcular a oferta e demanda de cada produto.





ANÁLISE DE DADOS

Depois de coletadas todas as informações, a IA generativa e o Deep Analytics irão fazer a análise e a combinação desses dados para entregar o melhor preço para cada cliente.

PÚBLICO-ALVO

Quem?

Empresas que trabalham com venda de produtos na internet.

Como?

Clientes conquistados através da visualização dos resultados e automatização do processo em outras empresas e serão captados em locais estratégicos.



ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

DIRETOS



Empresas que oferecem serviços similares com precificação dinâmica.



Exemplos: Uber, Amazon, Walmart, Mercado Livre, Magazine Luiza.

INDIRETOS



Empresas que oferecem serviços substitutos e que competem com a atenção, orçamento e decisão dos consumidores.



Exemplos: Netflix, Spotify, Airbnb, PlayStation, Udemy.

MODELOS DE RECEITA



Compra

Lucro com a venda de produtos ou serviços.



Upgrade

Customização do sistema com opções para o cliente ter mais benefícios, opções e funcionalidades.



Publicidade

Publicidade ou parcerias comerciais com outras empresas interessadas.

MODELOS DE RECEITA



Comissão

Cobrar uma mínima porcentagem por cada transação concluída.



Licenciamento

Taxa única ou recorrente para licenciar o software para quem quiser utilizar de forma independente.


PRODUTOS SEMELHANTES NO MERCADO

São poucas as empresas que utilizam da precificação dinâmica por ser uma solução atual e pouco conhecida, então é majoritariamente grandes empresas com sua própria equipe de desenvolvimento que desenvolve e implementa a solução nas plataformas.

Consequência: o software desenvolvido fica restringido às próprias empresas e, empresas sem essa equipe, não têm acesso ao software de precificação dinâmica – afinal, sua única opção seria recorrer para empresas de desenvolvimento de softwares e praticamente nenhuma tem a precificação dinâmica.

PRODUTOS SEMELHANTES NO MERCADO

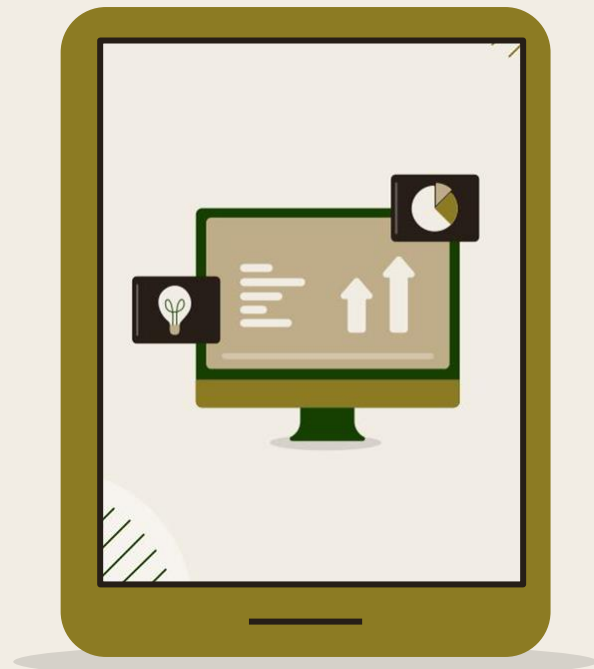
Logo, por ainda ser um mercado em desenvolvimento, não surgiram produtos semelhantes à precificação dinâmica. Por outro lado, apesar de não ser semelhante, há a estratégia de utilizar informações de buscas e compras anteriores dos usuários para oferecer outras opções atrativas para vendas.



Este produto segue a mesma estrutura de análise de dados da precificação dinâmica, só que com objetivo final diferente, e pode servir como forma de analisar nosso mercado.

POTENCIAL DE MERCADO

A proposta é de preços dinâmicos apenas para produtos que são vendidos de forma on-line, porém é possível ver uma grande oportunidade da utilização também em lojas físicas, visto que são poucas as lojas físicas que utilizam essa solução.



POTENCIAL DE MERCADO

PAPÉIS



PEÇAS



ELETRÔNICO



O mais comum é a utilização de papéis com os valores, mas o grande problema dessa precificação é que, toda vez que precisa trocar o valor, precisa trocar todas as etiquetas.



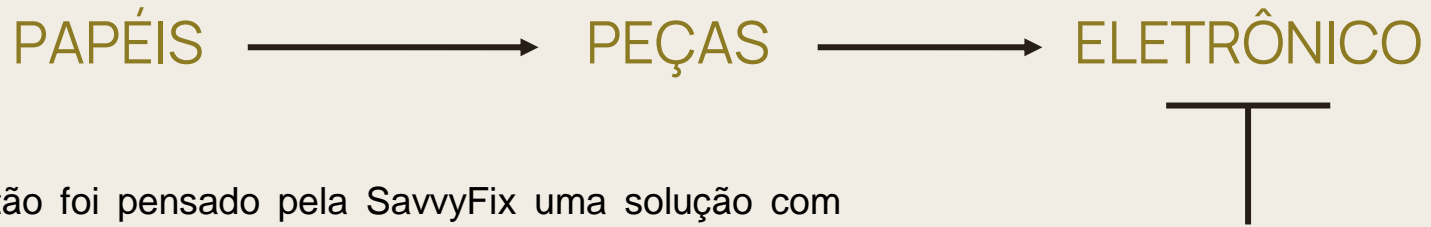
POTENCIAL DE MERCADO

PAPÉIS → PEÇAS → ELETRÔNICO

Então alguns supermercados começaram a utilizar placas com peças para que apenas seja substituído essas peças. Mas essa proposta não pode ser aplicada em produtos de prateleira, por exemplo.

LANCHONETE			
LANCHES		SUCOS	
X-TUDO	R\$10,00	LARANJA	R\$3,50
X-SALADA	R\$7,00	LIMÃO	R\$3,00
X-BACON	R\$8,50	ACEROLA	R\$3,50
X-EGG	R\$8,00	MANGA	R\$4,00
X-CALABRESA	R\$6,00	MELANCIA	R\$4,00
MISTO QUENTE	R\$4,50	MORANGO	R\$5,00
		MARACUJA	R\$4,50
		AÇAÍ	R\$6,00

POTENCIAL DE MERCADO



Então foi pensado pela SavvyFix uma solução com potencial de expansão no mercado que utiliza da precificação dinâmica em etiquetas eletrônicas nos mercados físicos, pois isso reduzirá tempo, custo, desperdício e incoerência de valores entre dois produtos.





“

“Vender o produto certo para o cliente certo, na hora certa e com o preço certo.”



OBRIGADO!
