

MIT - Made in Technology

Solução Challenge Natura - 2SIR



natura



Nosso Time

Meet valuable members of our team here



Victor Espanhol



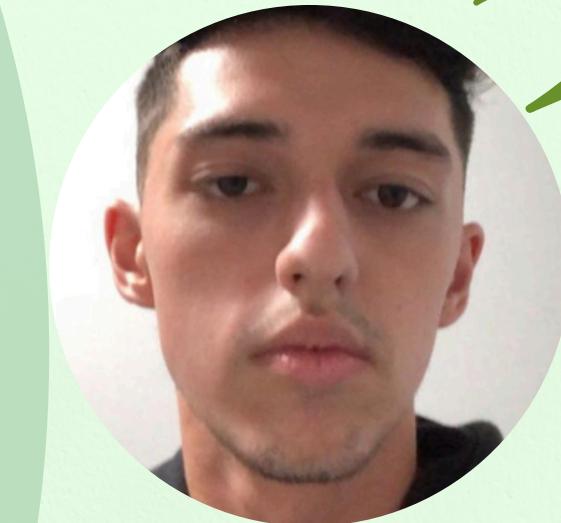
Diogo Mano



Thiago Ratão



Marcão



Renatin



Problema

A Natura enfrenta um desafio significativo relacionado à queda nas vendas de seus produtos por parte das consultoras independentes. Esta situação problemática tem implicações diretas nas finanças da empresa, visto que as consultoras desempenham um papel crucial na distribuição e venda dos produtos da Natura.

Entre as possíveis razões para essa queda nas vendas das consultoras, destacam-se:

- > **Concorrência dos Pontos de Venda Físicos**
- > **Atração pelo Comércio Eletrônico**
- > **Falta de Diferenciação**
- > **Necessidade de Atualização**
- > **Desafios Demográficos**



Solução

Diante desse cenário, é essencial desenvolver abordagens colaborativas que fortaleçam o canal de vendas das consultoras enquanto aproveitam as oportunidades oferecidas pelo comércio eletrônico.



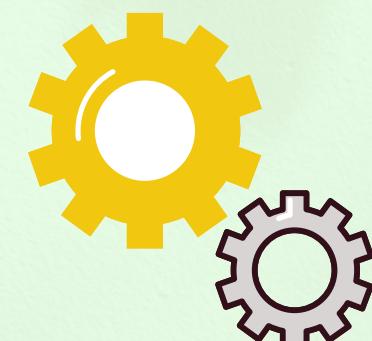
Programa de Parceria online

Nesse programa, sempre que um cliente realizar uma compra com uma consultora, ao atingir uma quantidade específica de produtos, receberá um cupom de desconto exclusivo para ser resgatado apenas no site da empresa.



Benefícios Exclusivos

Para aumentar ainda mais o engajamento das consultoras no programa de parceria, a Natura pode oferecer benefícios exclusivos, como descontos adicionais e acesso prioritário a novos produtos.



Ferramentas de Apoio

A empresa pode desenvolver e disponibilizar ferramentas digitais e recursos de suporte para suas consultoras independentes. Isso incluiria uma análise detalhada dos clientes que utilizaram o código da consultora, fornecendo informações sobre o perfil dos clientes, padrões de compra ao longo do ano, produtos mais populares, entre outros aspectos relevantes.

Público Alvo



Consultoras independentes

As consultoras vão se beneficiar tanto com os novos dados, melhor contato com os clientes, gamificação e facilitação de processos de divulgação e vendas.



Cliente

O cliente geral da natura e principalmente os clientes de consultoras terão recomendações de produtos muito mais precisas, por conta dos novos dados que as consultoras possuíram.



Site Natura

Os benefícios vão fazer as pessoas buscarem o site da natura tanto para reivindicação de cupons mas na própria visualização do site

Analise de Concorrência

Sephora - tem sistema de recompensa ao cliente a partir da quantidade de venda em loja e consultoria (perfumes pequenos, pochete e desconto são alguns exemplos), implementaram guias digitais de skincare e makeover que permitem aos funcionários da loja compartilhar informações e recomendações personalizadas com os clientes, e lançaram o Sephora Skincare Advisor para consultoria ativada por voz. Essas iniciativas visam proporcionar uma experiência omnichannel integrada e personalizada para os clientes da Sephora.



SEPHORA

Engenharia de Software

- > **Coletar Requisitos** - pensar e documentar os requisitos
- > **Modelagem de Software** - visualizar e comunicar a estrutura do sistema
- > **Projeto Arquitetônico** - estrutura geral e disposição de componentes
- > **Desenvolvimento e Teste** - precisão e eficácia em aplicações
- > **Gerenciamento de Projetos** - garantir que o projeto seja entregue no prazo e dentro do orçamento, além de atender às necessidades e expectativas do cliente.
- > **Documentação e Armazenamento** - criação de manuais do usuário, documentação técnica e garantia de manutenção e calibração do sistema.

Obrigado!!