**TRIBO ACCOUNTS – SBWS**

**Responsável SBWS: Phillipe Schneider (Líder Técnico) e a Martha**

**Temas a serem abordados:**

· **Onboard do Vendedor (melhoria no processo, automação);**

· **Cobrança e Habilitação e novo modelo genérico para cobrança de serviços da plataforma;**

· **Integração Id Wall para KYC da plataforma.**[TN1]

**1. IDENTIFICAÇÃO DO PROJETO**

a) Data de início e término previsto para o projeto

Janeiro/2021 e previsão de finalização em Dezembro/2021

b) Gestor e responsável técnico pelo projeto

Martha Menezes

c) Identificação interna do projeto (se aplicável)

Cadastro do Vendedor e Cadastro do Vendedor Assistido

d) Centro de custo específico, ou outro controle contábil

**2. MOTIVAÇÃO DO PROJETO**

a) Do que se trata o projeto?

O projeto de Onboarding do Vendedor propôs uma melhoria no processo de cadastramento dos vendedores na plataforma através de um formulário integrado com o fluxo normal de registro de novos usuários que pudesse ser acessado tanto pelo próprio vendedor (preenchendo pessoalmente seus dados pessoais e comerciais), quanto pelo operador da empresa (preenchendo os dados pessoais e comerciais do vendedor de forma acompanhada, ou “assistida”, em contato direto com o mesmo durante todo o processo).

b) Qual era a situação tecnológica dominada anteriormente pela empresa, relacionada ao presente projeto?

A função de vendedor já existia no banco de dados da plataforma, porém para que um novo usuário pudesse ser incluído como tal era necessário que realizasse o cadastro de uma nova conta como comprador (a função padrão quando da criação de um novo cadastro via portal/website) para que então os operadores do atendimento da empresa fizessem a verificação de seus dados pessoais e comerciais e a alteração manual de sua conta para a de vendedor diretamente no banco de dados de usuários.

c) Quais são os resultados esperados pelo projeto (objetivos qualitativos e quantitativos)?

O objetivo da implantação do Onboarding do Vendedor é otimizar a forma com que quem deseja utilizar a plataforma para vendas seja cadastrado na mesma, dispensando a necessidade de conhecimento técnico por parte dos funcionários da empresa (para alteração de tipo de conta de usuário em banco de dados) e diminuindo o tempo decorrido entre a intenção de utilização da plataforma como espaço de venda por parte do usuário até a efetiva disponibilização de seu acesso para este fim.

Espera-se que 100% dos novos cadastros de vendedores na plataforma sejam realizados através do novo formulário (sejam eles na modalidade padrão, quanto na assistida).

d) Qual é o avanço tecnológico e no campo de conhecimento técnico, proposto pelo projeto?

O projeto proporciona ao time um avanço na noção e nos conhecimentos relativos à integração de serviços e tecnologias para validação de dados de forma a contribuir para a correta identificação e validação de identidade de uma pessoa responsável cadastrada na plataforma, evitando assim possíveis fraudes e utilizações indevidas de dados de terceiros.

**3. ELEMENTO TECNOLOGICAMENTE NOVO OU INOVADOR DO PROJETO**

a) Quais foram as novas soluções tecnológicas criadas pela equipe, para superar os problemas apresentados?

Foram criados mecanismos para validação automática de informações pessoais e comerciais dos novos usuários qualificados como vendedores na plataforma sem que as equipes de operações e atendimento despendessem tempo para busca e confirmação de informações prestadas pelos usuários quando de seus cadastros.

b) Qual foi o risco de insucesso do desenvolvimento das novas soluções?

Houve risco de não cumprimento do esperado com a implantação do formulário devido à possibilidade de não abrangimento de todas as informações necessárias para o cadastro do vendedor utilizadas quando do preenchimento manual por parte dos operadores de atendimento da empresa.

b) Quais foram as técnicas e tecnologias empregadas para o desenvolvimento das novas soluções? Com qual finalidade foram aplicadas dado o contexto da empresa e do projeto?

**JAVA** - Versão 8, última versão de suporte de longo prazo (LTS) no início do projeto, pois por ser LTS vai ter atualizações de segurança e melhoria dos responsáveis pela tecnologia por vários anos, mesmo a versão do JAVA sendo atualizada.

**SpringBoot** - Versão 1., última versão utilizada no início do projeto. É uma framework para ser utilizado com a linguagem de programação JAVA, que possui diversos módulos para facilitar a criação de micro serviços e efetuar as integrações necessárias.

c) Por que as soluções desenvolvidas são inovadoras para a empresa? Qual é o avanço tecnológico e no campo do conhecimento, proporcionado por elas?

As soluções inovam processos da empresa ao passo que adicionam possibilidades para se consultar dados externos que confirmem identidade e informações pessoais de um possível cliente vendedor comparando-os aos prestados pelo próprio quando da inserção de suas informações no processo inicial de cadastro de forma a dar confiança à empresa da veracidade das informações prestadas e sua correspondência com a identidade solicitante.

**4. DESAFIO/ RISCO TECNOLÓGICO DO PROJETO**

a) Tendo em vista os resultados esperados e os objetivos do projeto, quais foram os problemas técnicos identificados, para os quais não havia solução evidente e “de prateleira”?

Não foram identificados problemas técnicos com capacidade de impactar ou mesmo inviabilizar o processo de trabalho. Houve a necessidade de alinhamento com uma equipe de desenvolvimento externa da empresa, fornecedora de dados cadastrais da Receita Federal, para definir o formato de consulta.

b) Por que os problemas técnicos apresentados caracterizaram desafio tecnológico para a equipe, levando-se em consideração o contexto empresa?

N/D

c) O que foi necessário avaliar/ explorar para se superar os problemas apresentados?

N/D

**5. METODOLOGIA**

a) Apresentar as principais fases do projeto de pesquisa e desenvolvimento de inovação tecnológica. Detalhar as fases e indicar os meses em que ocorreram.

Janeiro/Fevereiro/Março: Análise de viabilidade, mapeamento, definição da arquitetura e tecnologias a serem utilizadas, quebra dos requisitos em funcionais e não funcionais.

Abril/Maio/Junho: desenvolvimento do conceito de tela e como será a jornada do usuário, desenho do fluxo de trabalho de integração de sistemas e bancos de dados já existentes na organização, desenvolvimento da solução, testes integrados e de ponta-a-ponta, lançamento em produção, teste em produção em um evento controlado.

Julho/Agosto/Setembro: mapeamento de integração e verificação da viabilidade de escalar a solução de forma a automatizar todos os fluxos integrados à linha de comando da habilitação (ênfase no fluxo financeiro / contábil).

Outubro/Novembro: desenvolvimento das telas finais de cadastro do vendedor e cadastro assistido e treinamento das equipes responsáveis por operações e atendimento.

[TN1]Responder todas as perguntas para cada uma destas iniciativas.