



Challenge Natura

Sprint 01 - Estatísticas para Soluções em TI

Turma – 2SIS

Nome do Grupo: Tech Trend

Integrantes:

Enzo Luciano Duarte – **RM:** 552486

Francisco Henrique Lima – **RM:** 99545

João Victor Oliveira Avellar – **RM:** 550283

Murilo Santini Chequer – **RM:** 550198

Ronaldo Kozan Júnior – **RM:** 98865

São Paulo

2024

1. Qual o problema da Natura que será resolvido com a sua solução?

O problema de desengajamento das consultoras.

2. Qual a solução idealizada (descrição geral das funções que ela entrega e tecnologia que integra)?

Nossa proposta é a transformação do site principal da Natura em uma espécie de "marketplace", onde o consultor mais próximo do cliente e com disponibilidade do produto seria o responsável pela venda.

Essa solução traz uma maior receita para os revendedores, agora que a Natura não competirá mais com eles, e sim os apoiará, trazendo visibilidade. Por outro lado, a empresa iria economizar com fretes e outras taxas que teria para fazer o envio de seus produtos.

Junto com isso, pensando em melhorar a experiência tanto do cliente como do revendedor, foi elaborada a ideia de um "SuperApp" que uniria os três aplicativos hoje necessários em um só.

O app seria leve o suficiente para funcionar em dispositivos mais fracos, com um modo offline para que as consultoras de áreas remotas pudessem anotar pedidos e enviá-los facilmente quando a conexão fosse reestabelecida.

É proposto também um plano por assinatura direcionado aos revendedores para obter acesso a uma gama maior de produtos.

3. Qual o público-alvo (que vai usar/consumir a sua solução), no caso, quem será beneficiado pelas melhorias da sua solução?

Os principais beneficiados pela solução seriam as consultoras, mas os clientes também se beneficiariam do marketplace, e indiretamente a própria Natura seria beneficiada pelo aumento de vendas e engajamento com as consultoras.

4. Avaliação da existência de produtos/soluções similares/concorrentes.

Atualmente 4 empresas de cosméticos utilizam o sistema de marketplace para seus negócios, são elas: Sephora, Ultra Beauty, Cult Beauty e a Dermstore. Porém, nenhuma delas tem a gigantesca rede de colaboradores que a Natura possui, contando com 7 milhões de colaboradores em todo o país, esse seria o diferencial do nosso marketplace.

Vale ressaltar, que não há nenhuma marca que utilize um plano por assinatura que garanta acesso a uma diversidade maior de itens Natura aos revendedores.

5.Diferenciação competitiva da solução com a aplicação de Banco de Dados.

A nosso software utilizará muito Banco de Dados para o seu pleno funcionamento, para o armazenamento de pedidos, gestão de produtos, transações, gestão de comentários e avaliações, análise de dados e personalização e segurança dos usuários.

É essencial para todas as operações do marketplace, desde a listagem de produtos até a análise de dados para impulsionar o crescimento e a satisfação do cliente.

Uso na solução

Seu uso na solução se dará na parte de distribuição de pedidos, ao armazenar os dados de endereços dos clientes e dos colaboradores e com isso cruzá-los para localizar um colaborador mais próximo, depois disso será feita a análise de qual deles tem o produto que foi pedido pelo cliente e então o pedido será passado para esse consultor.

O seu uso na parte das assinaturas mensais se daria na parte administrativa para gerenciar quantos produtos já foram solicitados pelo consultor, qual faixa do programa ele está e quanto ele deve pagar mensalmente.