



Challenge Natura
Sprint 01 - Gestão Corporativa com 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 relacionado ao desengajamento das consultoras, essas que muitas vezes estão desconectadas da Natura e de sua visão, o que acaba por diminuir sua motivação e eficácia de vendas.

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

Um sistema de pagamento mensal por parte das consultoras para que possam obter acesso a uma grande quantidade de produtos em estoque, aliado a criação de um marketplace, para que as consultoras possam vender seus itens de maneira fácil e prática, com uma interface amigável para as menos versadas em tecnologia, no marketplace as consultoras disponíveis poderiam ser filtradas por localidade, nome e apelido (caso a consultora tenha inserido algum em seu perfil), as consultoras também poderão convidar clientes ao seu estoque pessoal de produtos Natura por meio de um Código QR, o cliente também poderá favoritar as suas consultoras favoritas e receber notificações de novos anúncios de vendas delas, com esse marketplace, as consultoras não estarão mais competindo com a própria Natura pelas vendas e haverá apoio mútuo, trazendo mais visibilidade e receita para ambos (a Natura terá mais engajamento e gastará menos com frete, enquanto aumenta sua relevância no mercado e a consultora terá mais clientes, ocasionando mais renda). Há também o planejamento de unificar os 3 apps de Natura necessários para ser uma consultora ("Natura: Perfumes e Cosméticos", "Minha Consultoria" e "Emana Pay") e assim tornar uma experiência mais simples para o usuário, também melhorariamos o app para que seja leve e compatível com aparelhos mais antigos e menos potentes, o app também deveria registrar dados de vendas enquanto não tiver rede e registrar no sistema assim que conectar-se a uma rede estável.

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, principalmente aquelas que possuem mais dificuldades, causadas por limitações geográficas e (ou) tecnológicas, 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.

Não há nenhuma marca que utilize o sistema de assinatura mensal e existem apenas 2 marketplaces focados em beleza que atuam no Brasil, são eles: "Beleza na Web" e "Green Match".

5. Diferenciação competitiva da sua solução-Destaque da aplicação de Gestão Corporativa com TI na diferenciação da solução.

A solução apresentada pode se relacionar com a Gestão Corporativa com TI por meio dos seguintes pontos.

- **IA e Machine Learning:** pode ser utilizado para personalizar a experiência do usuário no marketplace, sugerindo produtos com base no histórico de compras e preferências de cada cliente. Além disso, algoritmos para dar recomendações personalizadas podem ajudar a aumentar as vendas, sugerindo produtos populares com clientes semelhantes, também podemos utilizar da IA para analisar o comportamento de compras durante certas épocas do ano (como modas sazonais por exemplo).
- **Big Data:** pode ser empregado para analisar dados como históricos de vendas, Big Data também pode ser utilizado para analisar os dados gerados do aplicativo e identificar as áreas passíveis de melhorias para a experiência do usuário ser melhor e mais acessível.
- **TI Verde:** A infraestrutura de TI do marketplace pode ser projetada para minimizar o consumo de energia, utilizando servidores eficientes e práticas para a otimização de recursos, a integração dos aplicativos ainda pode ser projetada para minimizar o consumo de recursos do hardware, garantindo que a experiência do usuário seja eficiente e sustentável em termos de uso de recursos tecnológicos.
- **Business Intelligence:** Pode ser utilizado para analisar dados de vendas, comportamento do usuário e tendências de mercado, fornecendo insights valiosos para aprimorar o nosso setor de marketing, a geração de relatórios personalizados também pode ajudar os gestores a entenderem o desempenho das consultoras e identificar possíveis áreas de oportunidade. Além disso. Podemos empregar a análise de dados em pontos específicos como taxas de adesão, cancelamento e renovação. Essas análises podem ajudar a identificar padrões de comportamento dos usuários e ajustar os preços para obtermos mais lucro sem perdermos a clientela.
- **Política de Segurança de Informações:** É fundamental uma política de segurança intensa para garantir a integridade e a confidencialidade dos dados

que estão sendo compartilhados entre o aplicativo e a Natura, por isso, há a necessidade de implementar protocolos de autenticação funcionais e criptografia dos dados, além do mais, seria possível monitorar possíveis atividades suspeitas no marketplace.