

CHALLENGE FIAP-NATURA 2024 TURMA 2SIS

INTEGRANTES DO TIME: The SuperNatural

Guilherme Tagawa rm98306

Thiago Scaciota rm550186

Murilo Lelis rm550342

Vitor Cosso rm98231

Humberto Gutierres rm99695

Proposta de Desenvolvimento: Engajamento Tecnológico para Consultoras de Beleza Natura

1. Problema a ser resolvido

Aumentar as vendas da Natura, mantendo a cultura das consultoras de beleza. O principal desafio é manter as consultoras de beleza engajadas, inspiradas e motivadas para continuarem vendendo os produtos da natura.

2. Solução Idealizada

Nós da The SuperNatural temos como objetivo oferecer uma solução que atenda às necessidades das consultoras de beleza e impulsionar as vendas de forma eficiente. Para isso propormos a otimização da plataforma “Minha consultoria” adicionando funções como:

1. Treinamento: Parceria com influencers e vendedores consolidados para a realização Videoaulas e conteúdo exclusivos para cada consultora divididos em módulos sobre marketing, vitalização em redes sociais, vendas, técnicas de negociação e engajamento.
2. Cadastro de clientes e vendas: Sistema simples de cadastro e visualização de clientes e vendas, auxiliando o gerenciamento de dados e permitindo a Natura aumentar os leads.
3. Gestão de estoque: Estoque automatizado, atualizado sempre que a consultora faz um pedido ou cadastra uma venda.

4. Gamificação: Ranking de consultoras, bonificação para as melhores colocadas metas de vendas, “caminho” a seguir com passagem de “nível” a cada meta alcançada.
5. Suporte: Criar um setor de suporte dentro da plataforma, onde as consultoras podem ter contato direto com funcionários da Natura, para tirar dúvidas e dar feedbacks sobre a experiencia.
6. Notificações: Notificar as consultoras sobre vendas no digital além de avisos especializadas sobre promoções e ofertas dos seus produtos mais vendidos.
7. Relatórios: Gráficos intuitivos sobre os dados cadastrados e integrações com a área de treinamento e de notificações para sinalizar Dicas e conteúdos especializados para cada consultora

3. Público-Alvo

Público-alvo são as consultoras de beleza Natura, que já estão ativas e as que estão inativas.

4. Avaliação de Produtos/Soluções similares /Concorrentes

1. Treinamento: Plataformas de cursos como Udemy, Alura fornecem conteúdos de vendas e marketing, nosso diferencial será a gratuidade dos conteúdos restritos para as consultoras que já fizeram ao menos 1 pedido.
2. Cadastro de clientes: Existem diversas plataformas de cadastro de clientes no mercado, mas a nossa já estaria disponível na plataforma da Natura e seria mais simples e prática de se utilizar.
3. Gestão de Estoque: As consultoras provavelmente gerenciam seu estoque no Excel, em outros sistemas muitas vezes pagos, ou até mesmo no papel, na gestão idealizado, o estoque seria automatizado, onde a consultora precisaria informar apenas o produto vendido e o valor, além de ser gratuito para as consultoras.
4. Suporte: Em contato com uma consultora foi pontuado que tem um único contato com uma pessoa de dentro da Natura, mas por cuidar também da Avon, não tem muita disponibilidade.
5. Gamificação: Já foi provado que a gamificação o em qualquer setor corporativo, motiva as pessoas, a criação de um cenário competitivo faz ninguém querer “perder” impulsionando o desempenho das equipes.

6. Notificações: Em contato com uma consultora de beleza, foi sinalizado que ela não tem informações sobre ofertas nem de quando algum produto é vendido, (citou o programa da Magalu, onde os revendedores recebem notificação no e-mail sobre as vendas).
7. Relatórios: Nosso diferencial seriam a integração para relatórios personalizados para cada consultora.