

Regras de Negócio

Automação Inteligente para Concessão de Benefícios em E-commerce

Equipe: Nicolas Juan Alvarenga

Disciplina: Sistema de Apoio à Decisão

O Problema vs. O Objetivo

O Problema Atual

O time de marketing e vendas do e-commerce perde horas analisando manualmente quem deve receber cupons de desconto ou frete grátis.

Essa falta de padronização gera **conceições equivocadas**, prejudicando a margem de lucro e criando inconsistências para os clientes.

O Objetivo do SAD

Criar um **Sistema Baseado em Regras Lógicas** (Árvore de Decisão) para apoiar e automatizar essa escolha.

O sistema cruza dados do cliente em tempo real e decide automaticamente o melhor benefício, eliminando o erro humano.

Público e Ambiente de Decisão



Público-Alvo

O sistema foi desenhado para apoiar **Analistas de Marketing** e **Gestores de Vendas**, que hoje precisam criar e gerenciar campanhas promocionais de forma tática e escalável.



Ambiente de Decisão

Trata-se de um ambiente de decisão **Interno**. As regras criadas afetam as operações e a lucratividade de dentro da própria empresa, padronizando os processos comerciais.

Dados Utilizados e Origem

Para que a Árvore de Decisão funcione com velocidade e precisão, utilizamos duas variáveis cruciais do comportamento do consumidor:

- ▶ **Valor do Carrinho (Ticket):** Qual o montante financeiro da compra atual (ex: Maior ou menor que R\$ 200,00).
- ▶ **Histórico do Cliente:** Se é a primeira compra (Novo) ou se ele já tem histórico na loja (Frequente).

Origem: Banco de dados transacional interno do próprio E-commerce (ERP/CRM).

Metodologia e Lógica

2. Variáveis

Selecionamos "Valor do Carrinho" e "Perfil do Cliente" como gatilhos de decisão.

4. Implementação

Aplicação da lógica através de algoritmos no Backend.

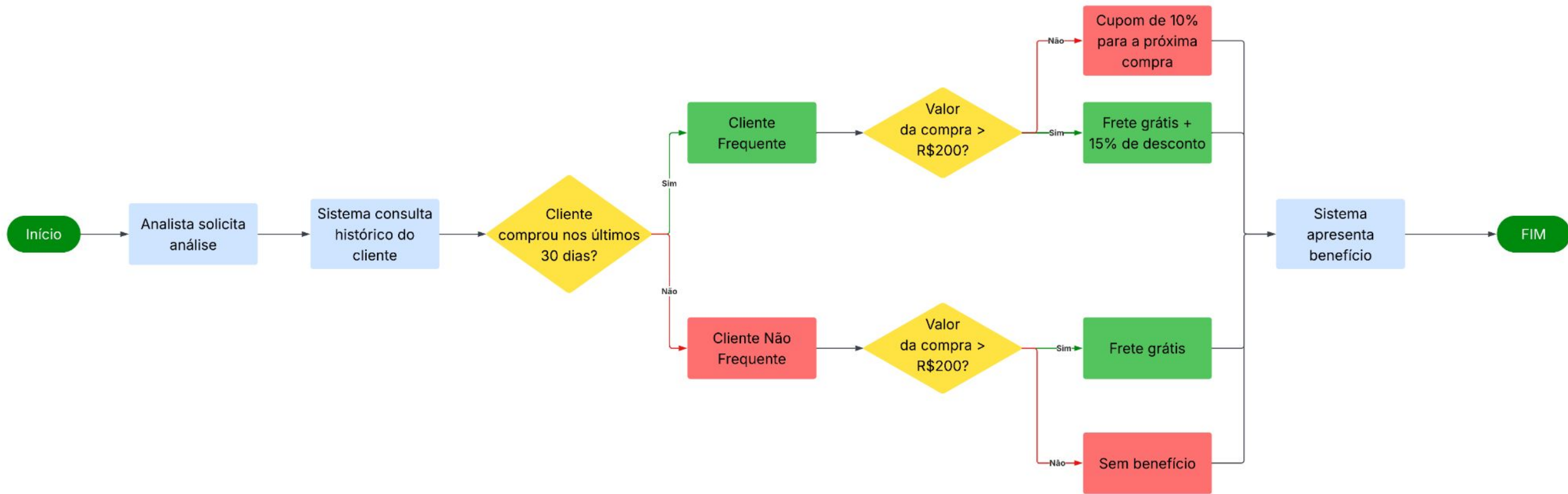
1. Mapeamento

Identificamos os gargalos onde a equipe de vendas perdia tempo aprovando descontos.

3. Árvore Lógica

Estruturamos as regras "Se/Então" para cada combinação possível de compra.

O Sistema na Prática (A Lógica)



O Sistema na Prática (A Lógica)

Como o sistema processa e decide automaticamente os benefícios no checkout:

[Link Protótipo SAD](#)

Cliente	Compra > R\$200	Benefício
Frequente	Sim	Frete grátis + 15% de desconto
Frequente	Não	Cupom de 10% para a próxima compra
Não frequente	Sim	Frete grátis
Não frequente	Não	Sem benefício

*Clientes frequentes são os que possuem alguma compra realizada nos últimos 30 dias no ecommerce

Considerações Finais

O Poder da Simplicidade

O SAD não precisa ser um painel com dezenas de gráficos para gerar valor. A automação das regras de negócio através de uma **Árvore de Decisão** resolve um problema real de forma instantânea.

Principais Impactos:

- ▶ Elimina o viés humano e achismos nas vendas.
- ▶ Economiza centenas de horas operacionais mensais.
- ▶ Garante que os descontos protejam a margem de lucro.

Perguntas?

Agradeço pela atenção.