

► RESUMO

"CRM é a sigla para Customer Relationship Management — que pode ser traduzido como Gestão do Relacionamento com o Cliente — e representa um software desenvolvido para tornar o relacionamento entre uma empresa e a sua base de clientes mais eficiente."

► PALAVRAS-CHAVE

Aplicação, CRM, Inteligência Artificial, BigData, DNS, Base de Dados, Sistema de Gestão e Chatbot

► INTRODUÇÃO

Oriundo do meio corporativo, foi nos apresentado o desafio pela nossa empresa que trabalhamos a ideia de refazer por completo nossa aplicação CRM, o SIDIS é um Sistema de Gestão de Vendas orientado por IA para empresas que queiram tornar o seu negócio simples e eficiente. Dependendo do tipo de perfil, com autorizações geridas por backend, pode gerir leads, prospectos, clientes, produtos, oportunidades, comissões e outros aspectos do negócio, incluindo indicadores de marketing e gestão de vendas.

Em suma, o objetivo geral da plataforma SIDIS CRM consiste em facilitar a vida dos clientes, mantendo todo o seu "Big Data", ou seja, toda a sua informação espalhada por todos as suas diferentes plataformas de uso comercial, num só lugar, neste caso, nossa aplicação focada nas pessoas, buscando trazer os mais altos padrões de mercado e design, e o mais importante, dar o destaque que esses valiosos dados merecem.

► CONCLUSÃO

O desenvolvimento do presente projeto possibilitou a elaboração de um Design Sytem com todos os componentes que seriam utilizados na aplicação. Após a elaboração deste documento, criamos um protótipo no Figma no qual podemos já testar a disposição dos ecrãs e testar a visualização dos componentes e o seu comportamento da app "SIDIS". Após a primeira fase conceitual do projeto, começamos as atividades de criação da nova app utilizando a plataforma FlutterFlow como ambiente principal de desenvolvimento, a nossa app utiliza MongoDB como base de dados e no momento estamos na fase de agregação da inteligência artificial na aplicação, possibilitando todo o controlo de BigData.



► OBJETIVOS

O objetivo geral é Desenvolver uma aplicação de um CRM em Flutter com MongoDB para controle de dados de uma empresa com integração de Inteligência Artificial.

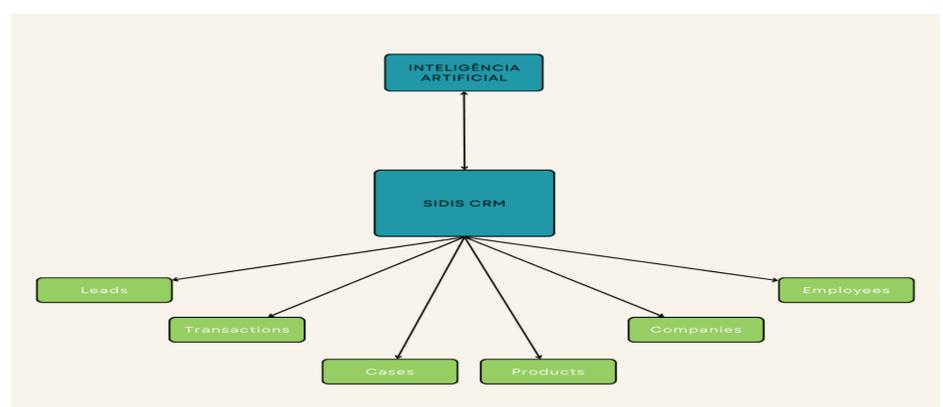
Principais objetivos específicos:

- Criar uma aplicação com gestão de contactos, leads, funcionários entre outras segmentações com dashboard de gestão de dados inteligente com integração da IA.
- Realizar uma nova abordagem de Design System com foco nos dados totalmente intuitivo para novos clientes.
- Configurar a base de dados e inteligência artificial que a aplicação irá utilizar.
- Desenvolver um chatbot para treino e contacto com os clientes.



► METODOLOGIA

O processo de desenvolvimento da aplicação será orientado pelos modelos iterativo e incremental, para comportar a inclusão de novas funcionalidades, numa lógica de melhoria contínua. Em termos de atividade de desenvolvimento do sistema, este será abordado subdividindo-o em seis subsistemas principais, como demonstrado na figura seguinte.



► BIBLIOGRAFIA

- [1] Zenone, Luiz Claudio "CRM (Customer Relationship Management)" - Data de lançamento: 2019 Editora: Actual Editora
- [2] Scott, James "Inteligência Artificial: Como Funciona e Como Podemos Usá-la para Criar um Mundo Melhor" - Data de lançamento 02/03/2020 Editora: Vogais
- [3] Ramirez, Javier. "Sistema de Gestão de Vendas orientado por IA para empresas". Online:<https://sidis.ai/pt/sidis-crm-pt/> [Acedido em 1 Setembro 2022]

CONTACTOS

jxaxlima@outlook.com

thiagoperse93@gmail.com