

## **NEWLINEHOOKAH: APLICAÇÃO WEB DE VENDAS DE MESAS DE NARGUILÉ**

### *NEWLINEHOOKAH: HOOKAH TABLES SALES WEB APPLICATION*

**Pedro A. T. Mazeti<sup>1</sup>, Breno H. V. Souza<sup>2</sup>, Tiago R. Carneiro<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Faculdade de Tecnologia Prof. José Camargo – Fatec Jales, pedro.mazeti@fatec.sp.gov.br

<sup>2</sup>Faculdade de Tecnologia Prof. José Camargo, breno.souza2@fatec.sp.gov.br

<sup>3</sup>Faculdade de Tecnologia Prof. José Camargo – Fatec Jales, tiago.carneiro01@fatec.sp.gov.br

#### **Informação e Comunicação**

#### **Subárea: Banco de Dados, Engenharia e Desenvolvimento de Software**

#### **RESUMO**

No atual contexto a tecnologia é uma das maiores aliadas do ser humano em sua evolução como espécie. O objetivo de qualquer tecnologia é proporcionar maior qualidade de vida para quem a utiliza. E, a cada estímulo que a próxima geração recebe, a inteligência se desenvolve buscando formas de transformar tecnologias já existentes em novas. Por isso o desenvolvimento de aplicativos com o objetivo das vendas online vem melhorando a qualidade de vida do comprador fazendo com as pessoas não precisem sair de casa para comprar qualquer produto ou serviço. Sendo assim, o desenvolvimento de aplicativos, principalmente para vendas online, conquistou o mercado digital. Esta análise permite obter uma visão e uma confiança para criar um aplicativo de vendas online, diante de tal contexto, este trabalho tem como objetivo desenvolver um projeto para criação de um aplicativo de vendas que tem como o seu foco principal a venda de mesas de narguilé. Além disso, o aplicativo trata de informações gerais sobre o assunto, como de sua montagem, quais combinações utilizar até mesmo sobre a sua limpeza.

Palavras-chave: aplicativo online; vendas online; marketing digital; mesas de narguilé.

#### **ABSTRACT**

*In the current context technology is one of the greatest allies of the human being in its evolution as a species. The goal of any technology is to provide a higher quality of life for those who use it. And with each stimulus that the next generation receives, intelligence develops looking for ways to transform existing technologies into new ones. That is why the development of applications for online sales has been improving the quality of life of the buyer making people do not need to leave home to buy any product or service. No understand the development of applications mainly for online sales conquered the digital market. This analysis allows a vision and confidence to create an online sales application, this work aims to develop a project for the creation of a sales application that has as its focus the sale of hookah tables. In addition, the application deals with general information on the subject, such as its assembly, which combinations to use, even cleaning it.*

*Keywords: application online; sales online; marketing digital; hookah tables.*

#### **1 INTRODUÇÃO**

A tecnologia digital revolucionou a maneira como as pessoas compram bens e serviços. Com a criação de aplicativos de vendas os consumidores passaram a esperar por indicação de produtos ou até mesmo por uma simples pesquisa no Google pode encontrar um produto ou serviço, não importa o que ou onde compram. O avanço tecnológico é um dos assuntos que mais se inova nos últimos anos, e junto com essa era tecnológica, surgem novas maneiras de comunicação do vendedor e o comprador.

Segundo Kotler (2007), o marketing digital deve estar focado na criação de um relacionamento duradouro entre o cliente. Na era digital é muito importante que as empresas, além de conquistar novos clientes, foquem na redução de rotatividade de clientes, procurando fidelizá-los sempre que for possível.

A estratégia de Marketing determina o posicionamento da sua empresa e os objetivos e metas a atingir. O planejamento define como irão ser alcançados esses objetivos, ou seja, quais as ações de Marketing Digital a serem colocadas em prática, e quando.

O desenvolvimento de um aplicativo pode melhorar o seu posicionamento no mercado digital. São vários os tipos de aplicativos disponíveis atualmente, e através desses softwares a função primária de um telefone, fazer uma ligação, fica completamente em segundo plano. Com os *smartphones* e seus aplicativos é possível fazer coisas que antes demandavam deslocamentos, como pagar uma conta, comprar o jornal do dia e fazer compras.

Esse trabalho tem como foco a criação de uma aplicação para venda de mesas de narguilé. Diante disso, foi estudado alguns tópicos importantes sobre conceitos as ferramentas do marketing digital, vendas online, e suas estratégias, nível de aceitação de aplicativos de vendas online por parte do consumidor e comportamento, até a decisão de compra, através de levantamentos bibliográficos secundários, por meio de livros, artigos e periódicos, que é de fundamental importância para obter maior conhecimento sobre o tema a ser investigado (MATTAR, 2001).

Na fase seguinte foi feita uma pesquisa quali-quantitativa descritiva através de dados primários, aplicando-se um questionário com apreciadores do narguilé para a coleta de dados.

A pesquisa termina com a análise de resultado dos dados, seguida das considerações finais.

Os dados colhidos serão de fundamental importância para auxiliar no posicionamento do aplicativo no mercado digital.

### **Objetivos**

- Analisar e projetar a criação de um aplicativo para vendas de mesas de narguilé, intitulado *NewLineHookah*, e seu uso em geral.

### **Objetivos Específicos**

- Determinar todos os passos para criação do aplicativo *NewLineHookah*;
- Avaliar as etapas de vendas online usadas no aplicativo *NewLineHookah*.
- Determinar o nível de aceitação das pessoas que já usar um o aplicativo de vendas online.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

Reis (1995 apud ALMEIDA; MORAN, 2005, p. 40), definiu tecnologia: “A tecnologia possui múltiplos significados que variam conforme o contexto, podendo ser vista como: artefato, cultura, atividade com determinado objetivo, processo de criação, conhecimento sobre uma técnica e seus respectivos processos, etc”.

De acordo com Cobra (2009) o Marketing surgiu nos EUA na década de 1940, até então visto como uma ação no mercado tendo como sua base, a troca e a maximização do consumo, por meio de atividades comerciais. No entanto percebe-se que a definição de marketing vem evoluindo, mudando seu contexto ao longo dos tempos.

O referido autor acrescenta ainda que o marketing tem como essência o processo de trocas de produtos ou serviços, pelo qual duas ou mais pessoas ofertam algo de valor, com o intuito de atingir seus objetivos, que é a satisfação das necessidades e desejos dos consumidores e organização.

Na informática, um software aplicativo é um tipo de software concebido para desempenhar tarefas práticas ao usuário para que este possa concretizar determinados trabalhos.

Esta característica distingue-o de outros tipos de programas, como os sistemas operativos (que são os que fazem funcionar o computador), as linguagens de programação (que permitem criar os programas informáticos em geral) e os utilitários (que realizam tarefas de manutenção ou de uso general).

Assim um app de vendas consiste em uma ferramenta desenhada especialmente para que o empreendedor possa ter mais controle e mobilidade em sua rotina comercial através do celular. Os recursos, em si, podem variar dependendo do aplicativo em questão, mas o objetivo é o mesmo: facilitar a realização de vendas (TORRES, 2018).

### **3 METODOLOGIA**

Considerando que o objetivo deste projeto, é analisar a criação de um aplicativo de vendas online, foram utilizados o método de pesquisa de dados e a pesquisa bibliográfica.

Trata-se de uma abordagem metodológica da pesquisa, que busca compreender, explorar ou descrever certos eventos e contextos complexos.

#### **3.1 MÉTODOS DE PESQUISA**

Para a criação do aplicativo, foi realizada uma pesquisa na Fatec - Jales com cerca de 100 alunos, onde o produto é mais utilizado, e nas ruas, com pessoas que gostam do narguilé. Neste primeiro momento, as seguintes questões foram levantadas abaixo:

- 1- Qual é o número de estudantes que já utilizam aplicativos de vendas online;
- 2- Qual é o nível de satisfação da utilização de um aplicativo em relação os aspetos que determinam o sucesso dele.
- 3- Nível de usuários que comprariam o produto online;
- 4- Nível de usuários que usariam o aplicativo apenas para consulta;
- 5- Nível de usuários que recomendariam o aplicativo para amigos.

#### **3.2 PESQUISA BIBLIOGRÁFICA**

Consiste em levantamento de trabalhos publicados por meio de redação e eletrônica, como livros, artigos científicos e sites. Trata-se de uma técnica a ser utilizada não apenas no início, mas também durante a pesquisa, que foi disponibilizada para relacionar a realidade assistida no campo com as informações literárias sobre o tema em estudo, e para a discussão dos resultados obtidos através da análise dos dados do local de estudo.

A aplicação desta técnica consiste em consultas de livros físicos e eletrônicos, para elaboração da base teórica e trabalho subsequente no local de estudo (GIL, 2008).

#### **3.3 TÉCNICAS DE COLETA**

##### **a) Entrevista**

Segundo Gil (2008), as entrevistas focadas têm como objetivo básico a coleta de dados e é recomendada em estudos exploratórios, que visam abordar realidades pouco conhecidas pelo pesquisador, ou oferecer uma visão aproximada do problema pesquisado.

A entrevista focada foca em um tema específico, sendo permitido falar livremente sobre o assunto, mas com o esforço do entrevistador para retomar o mesmo foco quando ele começa a se desviar. A entrevista foi feita para os estudantes da Universidade, e alguns compradores que já possuem o narguilé.

### **b) Observação participante**

Tendo em vista que é uma estratégia que combina diversos elementos, como o uso da análise documental e a própria entrevista, utilizada no presente estudo, (sempre tentando não interferir ou alterar o curso natural dos eventos). O grupo de participantes é composto por 100 estudantes, 100 usuários do narguilé e um vendedor do produto que já fizeram a compra na internet do produto citado.

## **4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS**

O projeto do Aplicativo de vendas de mesas nerguilé foi feito em 2022 com o objetivo de analisar os resultados da pesquisa e mostrar como aconteceu o lançamento do aplicativo, nível de *download* realizado, quantas vendas seriam realizadas no primeiro mês, indicar falhas e reclamações dos usuários. Mas antes da avaliação vamos mostrar algumas ideias para a pesquisa.

### **4.1 DEFINA A SUA IDEIA**

Antes de começar a criar um aplicativo, é necessário saber quais são as bases do sistema. Em outras palavras, deve-se identificar os pontos básicos da aplicação.

Para isso, a ideia da criação do aplicativo vem com objetivo de melhorar o estilo da vida do vendedor e do comprador, facilitando e simplificando o processo.

### **4.2 CONHEÇA O PERFIL DO USUÁRIO**

Esse é um dos pontos mais importantes do projeto de desenvolvimento de aplicativo. Conhecer o perfil do usuário auxilia na definição de todos os pontos posteriores, como os requisitos de segurança, o layout e até a linguagem visual.

Portanto, estudo completo sobre o seu público. Identifique as demandas, o seu tipo de problema e a linguagem mais adequada.

Assim, o seu aplicativo terá um lucro muito maior. Para este trabalho, público-alvo identificado consiste nos apreciadores de Narguilés e universitários.

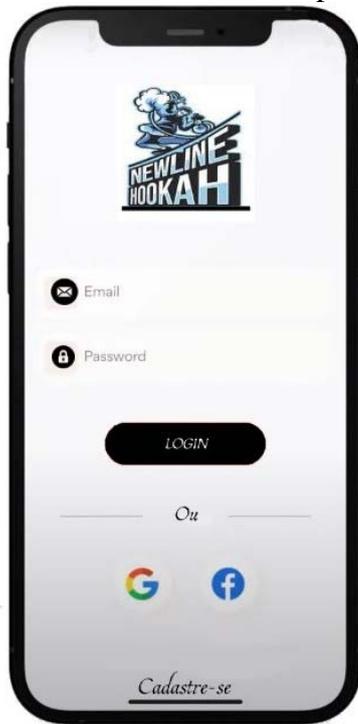
### **4.3 CUIDE DA LINGUAGEM VISUAL**

A linguagem visual também é importante. Assim como o layout, ela deve estar alinhada com o perfil do usuário e com as suas demandas.

Como o público-alvo deste projeto é majoritariamente composto por jovens (18 a 30 anos), adota-se uma linguagem mais leve, porém, aplicativos de uso corporativo, por exemplo, normalmente adotam um tom sério, com pouco espaço para gírias ou palavras que indiquem intimidade, totalmente ao contrário do nosso público alvo, por isso foca-se num linguajar simplificado, pois adolescentes não querem perder muito tempo realizando a compra, e em palavras fáceis, até mesmo gírias, fazendo o aplicado ser mais dinâmico e interativo.

A linguagem visual do aplicativo objeto deste trabalho é bem simples, com cores com tons pastéis que dá uma sensação de paz e segurança com um design moderno.

**Figura 1** – Tela de Login, onde o usuário pode acessar sua conta, assim com seus dados de cadastro e seus dados de compra



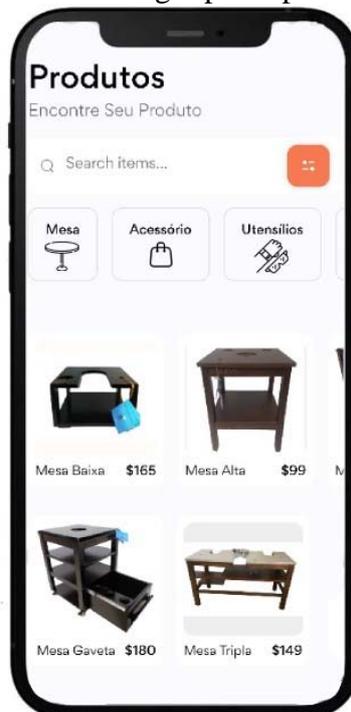
Fonte: Elaborada pelos autores.

**Figura 2** – Tela de cadastro, onde o usuário pode realizar o cadastro de sua conta, para ter suas informações pessoais



Fonte: Elaborada pelos autores.

**Figura 3** – Tela principal, onde o usuário pode verificar os produtos e seus devidos valores, selecionar e navegar pelo aplicativo



Fonte: Elaborada pelos autores.

**Figura 4** – Tela dentro do produto específico, onde você pode ver mais imagens, além das informações e cores disponíveis para o produto. Na mesma tela você pode adicionar ao carrinho para após isso finalizar sua compra



Fonte: Elaborada pelos autores.

#### 4.4 TENHA UM MODELO DE NEGÓCIO

Todo aplicativo deve lucrar, para garantir que o seu tenha um alto retorno a escolha deve considerar o perfil do usuário e qual meio de licenciamento é capaz de trazer mais resultados. Entre os meios pagos mais tradicionais o nosso projeto conta: Pix e Cartões, é claro sempre tentando manter o mais atualizado possível com as novidades da área.

#### 4.5 ANÁLISE O MERCADO

Uma das etapas cruciais ao desenvolvimento de aplicativos é a análise de mercado. Afinal, é preciso conhecer os concorrentes diretos e indiretos para saber como se posicionar. Além disso, é fundamental saber quem é o público-alvo da solução oferecida, isto é, quem se interessa pelo produto e pode ser considerado um consumidor em potencial.

Identificar o nicho do mercado que o aplicativo pode preencher é primordial, para isso, uma dica interessante é criar uma lista com todas as empresas concorrentes e se basear nessas informações para elaborar estratégias direcionadas.

A ideia aqui é desenvolver um aplicativo superior e apostar em seus diferenciais competitivos.

### Quadro 1 – Análise dos objetivos e descrição do Projeto NewLineHookah

<b>Designação</b>	Um projeto organizado que constitui, um processo de criação do aplicativo com vistas a venda de mesas de narguilé, e dicas de como utilizado da melhor forma possível.
<b>Principais objetivos</b>	Analisar entrevistas feitas sobre o aplicativo; Confira a taxa de aceitação por parte dos usuários; Identifique aspectos negativos e críticas dos usuários.
<b>Público-alvo</b>	Fonte: Universitários Usuários e apreciadores de nar- guilé. Meio: Aplicativo NewLineHookah.
<b>Processo de venda online</b>	Prospecção- qualificação- venda- pós-venda.
<b>NewLineHookah/ Resultados das vendas online</b>	Apresentar resultados que gerem valor para a organização e que melhore a funcionalidade do aplicativo.

Fonte: Elaborado pelos autores.

#### 4.6 AS ETAPAS DE VENDAS ONLINE USADAS NO APLICATIVO NEWLINEHOOKAH

Segundo Cordovez (2017) as vendas em aplicativos passam por algumas etapas, afinal um processo de vendas é um roteiro que define as etapas, das atividades e das metodologias de vendas que o setor comercial da empresa irá seguir para encontrar e se envolver ao prospectar leads, levando-os à conversão, ou seja, à compra.

O passo a passo da simulação do processo de vendas do Aplicativo NewLineHookah pode ser representado por seis etapas, sendo elas:

- 1-Baixar o aplicativo que esta disponível para versão mobile android;
- 2-Criar uma conta que faça o login para comprar com segurança;
- 3-Escolher o produto uma vez que o aplicativo se dedica a venda de mesas de narguilé existem variados tipo de mesa e o comprador deve escolher. Ou até mesmo consultar informações sobre o produto;
- 4-Efetuar o pagamento via cartão, Pix, Paypal e Boleto;
- 5-Receber o produto: A entrega é feita até a casa do comprar sem custos adicionais;
- 6-Avaliar o aplicativo e dar o feedback necessário que é medido pelas 5 estrelas.

No entanto, para avançar mais rápido com as vendas, o aplicativo deve ser claro e flexível, sendo possível iniciar com opções de devolução e reversão do valor caso o cliente não goste do produto.

#### 4.7 NÍVEL DE ACEITAÇÃO DAS PESSOAS QUE JÁ USARAM O APLICATIVO DE VENDAS NEWLINEHOOKAH

Para levantar o nível de aceitação do usuário para com o aplicativo, o mesmo foi disponibilizado para alunos da faculdade Professor Jose Camargo – Fatec Jales e um questionário foi enviado aos mesmos.

Sendo assim, as pessoas consideram que o aplicativo é muito usado pelos estudantes e mais do que a metade deles deu 4 estrelas na avaliação do mesmo, num percentual de 44% pelos estudantes e 26% pelos outros usuários que já usaram o aplicativo.

A seguir, serão detalhados cada item de avaliação, a fim de compreender o que se espera avaliar e os resultados esperados:

- **O Nível de Download** tudo precisa de uma base sólida para ser construída, incluindo a medição do progresso do seu aplicativo. Neste caso, essa base é o número de download.

- **Desinstalações** o rastreamento de desinstalações também é um importante KPI (Indicador-chave de desempenho) para medir em aplicativos. O ideal é tentar correlacionar a desinstalação com um patch, atualização ou recurso recente que foi disponibilizado. Corrigindo os principais motivos para que esse número diminua cada vez mais.

- **Taxa de crescimento do usuário** este pode parecer óbvio no início, mas há algumas dicas importantes para se lembrar. Inevitavelmente, é ter uma taxa de crescimento constante para que o aplicativo mantenha sempre no alto.

- **Nível de vendas realizadas** pelo aplicativo também é um aspecto muito importante que devemos analisar porque nos mostra o nível de retorno do investimento.

- **Usuários ativos diários:** Assim podemos ver quantos usuários temos apenas para coletar informações, podendo assim, ganhar dinheiro com divulgações.

- **Nível de 5 estrelas:** compradores que já atribuírem essa classificação significa que aprovaram o aplicativo e recomendam o mesmo.

- **Taxa de aceitação e negação dos usuários:** Os estudantes afirmaram que 85% deles aprovam o aplicativo e usariam para comprar um produto, uma classificação positiva porque ele é fácil e objetivo, e outros 15% foram representados pelos outros usuários.

**Gráfico 1** – Nível de aceitação e negação



Fonte: Elaborada pelos autores.

Com as pesquisas realizadas e já com os resultados apresentados, foi possível montar um gráfico de aceitação, para assim ter uma noção se o projeto seria viável ou não.

Neste momento é importante que tenha participação ativa para melhorar os aspectos negativos, para melhorar o seu posicionamento no mercado digital pois é de concorrência perfeita e os concorrentes estão sempre querendo melhorar a sua prestação no mercado online.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise foi feita na Fatec - Jales com os estudantes e com pessoas que já possuem o produto, visando o seu melhor uso e cuidado.

Buscou-se também identificar qual é de aprovação dos usuários que utilizariam o aplicativo.

Apesar dos pontos ressaltados como positivos, não deixar de destacar que, mesmo com uma boa aprovação dos usuários, ainda existe um caminho longo pela frente para melhorar seu posicionamento no mercado digital de vendas online.

O produto narguilé está em crescimento, por isso apostamos nesse projeto.

## REFERÊNCIAS

ALMEIDA, M. E. B.; MORAN, J. M. (org.). **Integração das tecnologias na educação**. Brasília, DF: Ministério da Educação, Seed, 2005. (Salto para o Futuro).

COBRA, M. **Administração de marketing no Brasil**. 3. ed. São Paulo: Elsevier, 2009.

CORDOVEZ, D. Construir e escalar o seu processo de vendas passo a passo. *In*: INSIDE SALES. **Meetime Blog**. Florianópolis, 19 dez. 2017. Disponível em: <https://meetime.com.br/blog/vendas/processo-de-vendas-passo-a-passo/>. Acesso em: 12 maio 2022.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

KOTLER, P. **Marketing essencial: conceitos, estratégias e casos**. 2. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2007.

MATTAR, F. N. **Pesquisa de marketing**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

TORRES, J. Aplicativo de vendas: a importância dessa ferramenta para vendas externas. *In*: CONTA AZUL. **Conta azul blog**. [S.l.], 12 jul. 2018. Disponível em: <https://blog.contaazul.com/aplicativo-vendas#:~:text=Por%20meio%20do%20app%2C%20o,no%20seu%20fluxo%20de%20caixa>. Acesso em: 12 maio 2022.