



CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO
Técnico em Informática

Emanuel Kayk Paiva Policarpo
Gabriel Barros Vieira
Jennifer Moreira Rodrigues
Lara Fabia
Letícia Nascimento da Silva
Marta Soares de Abreu

**CLUBPOINTS: CARTÃO FIDELIDADE DIGITAL DESENVOLVIDO PARA GANHO
DE PONTOS EM COMPRAS FÍSICAS**

Tupã - SP
2024



**GOVERNO DO ESTADO
DE SÃO PAULO**

**CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO
Técnico em Informática**

**Emanuel Kayk Paiva Policarpo
Gabriel Barros Vieira
Jennifer Moreira Rodrigues
Lara Fabia
Letícia Nascimento da Silva
Marta Soares de Abreu**

**CLUBPOINTS: CARTÃO FIDELIDADE DIGITAL DESENVOLVIDO PARA GANHO
DE PONTOS EM COMPRAS FÍSICAS**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Curso Técnico em
Informática da Etec PROFESSOR
MASSUYUKI KAWANO, orientado pelo
Prof. Bruno , como requisito parcial
para obtenção do título de técnico em
Informática.

**Tupã - SP
2024**



**GOVERNO DO ESTADO
DE SÃO PAULO**

**CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO
Técnico em Informática**

**Emanuel Kayk Paiva Policarpo
Gabriel Barros Vieira
Jennifer Moreira Rodrigues
Lara Fabia
Letícia Nascimento da Silva
Marta Soares de Abreu**

**CLUBPOINTS: CARTÃO FIDELIDADE DIGITAL DESENVOLVIDO PARA GANHO
DE PONTOS EM COMPRAS FÍSICAS**

Apresentação para a Banca em caráter de validação do título de Técnico em
Informática.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Bruno Moretti

Orientador

Prof. (a).

Avaliador (a)

Prof. (a).

Avaliador (a)

Tupã, 24 de Junho de 2024

AGRADECIMENTOS

Em primeira instância, agradecemos aos professores, pelos ensinamentos apresentados ao longo do curso, pelas ideias e pelos importantes conselhos que serviram para o nosso aprendizado, assim nos inspirando a buscar conhecimento em nossa jornada educacional.

Principalmente deixamos nossos agradecimentos aos profissionais da escola técnica responsáveis por nos dar todo apoio e ajuda necessária para seguir mantendo o comprometimento com o projeto e com nossa evolução profissional.

Queremos deixar um sincero e grato agradecimento a todos que nos ajudaram de alguma forma, foram fundamentais para a trajetória e a finalização dessa etapa profissional. A todos que contribuíram diretamente e indiretamente para a conclusão do curso.

RESUMO

Com a globalização e a crescente modernização do mundo contemporâneo, as lojas físicas, têm enfrentado desafios significativos na elaboração de estratégias de vendas e recompensas mais eficazes para atrair e principalmente fidelizar os clientes. Diante dessa realidade que vem se tornando uma condição cada vez mais recorrente, esse projeto propõe a criação de um site online que ofereça uma solução complementar para o aumento de vendas: a implementação de um sistema de pontos que proporciona diversos benefícios aos clientes. A proposta consiste em uma criação de um site com logins personalizados para cliente e empresa, recursos de avaliação, página de cadastro e diversas formas de compartilhamentos de informação sobre a empresa.

Com essa plataforma digital, as empresas poderão estabelecer um programa de fidelidade que recompensa os clientes por suas compras e interações. Ao acumularem pontos, os clientes terão acesso a uma variedade de descontos em compras futuras.

O intuito desse projeto é buscar não apenas modernizar o processo de vendas das lojas físicas, mas também fortalecer o relacionamento com os clientes, promovendo uma experiência de compra personalizada, conveniente e recompensadora.

Palavras – chave: Cartão-Fidelidade; Serviços; Marketplace; Troca de pontos.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1. Em qual das opções abaixo você se encaixa.....	17
Figura 2. Você oferece algum tipo de fidelidade aos seus clientes.....	17
Figura 3. Quais dos seguintes benefícios você acha que seria atraente para sua loja se cadastrar em um programa de fidelidade.....	18
Figura 4. Você já participa de programas de fidelidade em outras lojas.....	18
Figura 5. Que tipos de recompensas ou benefícios você consideraria mais atrativo para um programa de fidelidade.....	19
Figura 6. MER.....	23
Figura 7. Tela Início.....	25
Figura 8. Tela Início 2.....	26
Figura 9. Tela Início 3.....	27
Figura 10. Tela Cadastro.....	28
Figura 11. Tela Cadastro 2.....	29
Figura 12. Tela Login.....	30
Figura 13. Tela Planos Iniciais Disponíveis.....	31
Figura 14. Tela Edição de Planos e descontos.....	32
Figura 15. Tela Empresas e seus planos.....	33
Figura 16. Tela Empresas Parceiras.....	34
Figura 17. Tela Dados da sua empresa.....	35
Figura 18. Tela Obter Ajuda.....	36
Figura 19. Tela Termos de Uso.....	37
Figura 20. Tela Política de Privacidade.....	38
Figura 21. Tela Sobre Nós.....	39

LISTA DE QUADROS

Quadro 1. Cronograma 1º Semestre.....	15
Quadro 2. Cronograma 2º Semestre.....	15

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Orçamento.....	21
--------------------------	----

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

MER: Modelo Entidade Relacionamento;

DB: Data Base;

TCC: Trabalho De Conclusão De Curso;

DD: Dicionário de dados, ferramenta que permite descrever os fluxos de dados do projeto, ou seja, o depósito de dados;

TI: Tecnologia da Informação;

SQL: Structured Query Language;

Sumário

1 Introdução.....	11
2 Dados do Projeto.....	12
2.1 <i>Requisitos Funcionais</i>	13
2.2 <i>Requisitos não Funcionais</i>	14
3 Cronograma das Atividades/Metas	15
4 Objetivos.....	16
5 Materias e Métodos	17
6 Orçamento ou Material De Cálculo	21
7 Monitoramento ou Avaliação	22
7.1 <i>Modelo Entidade Relacionamento (Mer)</i>	22
7.2 <i>Projeto Desenvolvido</i>	24
7.3 <i>Política de Privacidade</i>	40
7.4 <i>Termos de Uso</i>	41
8 Considerações Finais	Erro! Indicador não definido.
Referências Bibliográficas	Erro! Indicador não definido.

1 INTRODUÇÃO

Com a popularização da internet, novas possibilidades surgiram para atender às demandas do mundo atual. As compras físicas, embora ainda existam, foram gradualmente substituídas por compras online. Nesse cenário, é crucial que as lojas se atualizem e permaneçam competitivas no mercado.

Uma abordagem interessante para contornar essa situação é o programa “ClubPoints”. Esse programa foi criado com o objetivo de fidelizar clientes que visitam a loja com menos frequência ou têm poucas interações no site. Ele oferece recompensas e vantagens para incentivar esses clientes a fazerem compras futuras. Dessa forma, tanto os clientes ocasionais quanto os frequentes podem se beneficiar das ofertas e melhorias proporcionadas pelo programa.

As iniciativas visam resolver as problemáticas associadas às inconveniências do cartão físico que envolvem perda, fraude, eventualidade como um mal funcionamento físico, sendo a “ClubPoints” uma plataforma segura e confiável. Nele, as empresas cadastradas podem usufruir dos benefícios tanto quanto os clientes, o conceito central é a pontuação gerada pelas compras efetuadas pelos consumidores.

Em um mundo globalizado, as lojas tradicionais enfrentam dificuldades para competir com os e-commerce, Marketplace, aplicativos de compras e outras formas de comércio online. Para se manterem relevantes, as empresas precisam se adaptar a essa nova realidade.

Uma estratégia importante é fidelizar o cliente. Por meio dessas plataformas, é possível oferecer benefícios e recompensas aos clientes, incentivando-os a retornar e a fazer mais compras. Dessa forma, as empresas buscam maximizar a rentabilidade e impulsionar as vendas.

Em resumo, a adaptação ao comércio digital e a fidelização dos clientes são essenciais para o sucesso das empresas no cenário atual.

Com os resultados adquiridos a partir de ideias de um senso comum, o cartão fidelidade virtual tem maior praticidade e segurança para os clientes.

2 DADOS DO PROJETO

O ClubPoints tem como conceitos e objetivos desenvolver um site de cartão fidelidade para atender as necessidades de aumento de vendas do comércio físico, visando a facilidade do vendedor em recompensar seu cliente em obter um retorno com a sua compra. A iniciativa do projeto visa a transição do uso de cartões físicos para uma plataforma online, assim o cliente pode acessar o cartão a qualquer hora e lugar através do seu celular e desktop. Desta forma, esse projeto contribui para o fortalecimento da relação entre cliente e estabelecimento, seja ele comercial ou físico, e assim consequentemente aumentando as vendas e o desenvolvimento da empresa como um todo.

Como uma forma de organização, o site fornece histórico de compras, avaliações dos clientes e cadastro dos usuários.

Uma das funções será o cadastro dos usuários sendo assim a plataforma também permite ao usuário se cadastrar pelo site sem necessariamente ter já efetuado uma compra no presencial, sendo assim o cliente pode se cadastrar e ficar mais habituado e conhecer as possibilidades do sistema.

O site oferece uma variedade de recursos para facilitar a organização dos usuários, incluindo histórico de compras, avaliações de clientes e um sistema de cadastro com dados completos sobre os clientes. Uma das funcionalidades principais é o próprio cadastro de usuários, que permite ao cliente se inscrever no site, mesmo sem ter feito compras anteriormente de forma presencial. Isso proporciona aos clientes a oportunidade de se familiarizar com o site e suas possibilidades.

O histórico de compras é uma ferramenta valiosa que os clientes podem utilizar para acessar informações importantes sobre seu histórico de compras. Ele permite a consulta de datas, auxilia no planejamento de compras futuras se tornando uma ferramenta útil a longo prazo.

Além disso, os clientes têm a opção de avaliar o sistema e entrar em contato com a plataforma para sugerir inovações ou esclarecer dúvidas sobre o funcionamento do sistema. Isso garante uma interação eficiente e colaborativa entre a plataforma e seus usuários.

2.1 Requisitos funcionais

Os requisitos funcionais buscam atender as demandas das empresas e dos usuários, visando assim fornecer uma solução para o processo de ganho de pontos e contabilização dos pontos, e personalizar ofertas e cadastros de empresas e usuários.

Cadastro de Clientes:

O Sistema deve permitir o cadastro completo e organizado de informações dos clientes, incluindo histórico de compras e dados de contato.

Devendo também oferecer a funcionalidade de atualização rápida e precisa dos dados do cliente.

Geração de Histórico de Compras:

O sistema deve possibilitar a geração de um histórico detalhado sobre as compras efetuadas pelos clientes.

Layout dos planos oferecidos pelas empresas.

Deve ser capaz de gerar os planos ofertados e os pontos que a loja em específico oferece para troca.

Cadastro de Empresas no sistema:

O sistema deve permitir o cadastro de empresas no sistema levando em consideração a forma com que a empresa vai oferecer seu plano de fidelidade seja ofertando descontos ou produtos.

Registro das avaliações dos clientes:

Deve incluir funcionalidades para gerenciar avaliações dos clientes em determinadas lojas, notas sobre a fluidez e funcionamento do sistema.

2.2 Requisitos não funcionais

Os requisitos não funcionais, estabelecem que o uso do sistema ClubPoints exige que o cliente tenha acesso a internet, sendo assim a necessidade de um celular ou computador se torna necessária para acessar o serviço.

Usabilidade:

O sistema deve ser fácil de usar e possuir uma interface intuitiva para clientes e empresários, avaliar a experiência do usuário e possíveis erros e fazer os ajustes necessários.

Desempenho:

O sistema deve garantir um desempenho ágil, em termos de velocidade de carregamento e capacidade de resposta perante a navegação do usuário.

Segurança:

Deve incorporar medidas de segurança robustas para proteger os dados dos clientes.

Compatibilidade

Deve ser compatível com diferentes plataformas, incluindo Desktop ou mobile, sendo assim um site versátil.

Eficiência:

O sistema deve otimizar os processos internos, possibilitando fluidez mesmo com grande tráfego.

3 CRONOGRAMA DAS ATIVIDADES/METAS

Quadro 1 – Cronograma 1º Semestre

ATIVIDADE	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Definição do Tema		x				
Problematização			x			
Identificação de Fontes				x	x	
Modelagem de Dados					x	

Fonte: Autoria Própria

Quadro 2 – Cronograma 2º Semestre

ATIVIDADE	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL
Desenvolvimento do Leiaute	x	x	x	x	x	
Documentação do Trabalho			x	x	x	
Preparo da apresentação					x	
Apresentação do trabalho						x
Teste e validação de erros						x

Fonte: Autoria Própria

4 OBJETIVOS

De uma forma geral o objetivo prestado pelo ClubPoints propõe a fidelização dos clientes e o incentivo ao retorno do ato de comprar pelos clientes, oferecendo uma plataforma de fácil acesso ao usuário e sendo assim uma conexão entre loja e cliente, em sua essência a fidelização dos clientes e o retorno às compras, se torna o foco principal.

A plataforma pode oferecer vantagens e incentivos aos clientes gastarem mais a cada visita, aumentando assim a longo prazo o tempo médio das transações das lojas, e-commerce e Marketplace. Essa abordagem propõe o fortalecimento dos laços entre cliente e marca, e também contribui para o crescimento sustentável da empresa que usa a plataforma ClubPoints.

O cadastro e o histórico de compras dos clientes podem oferecer dados valiosos para as lojas, portanto assim surge a possibilidade de se basear em preferências e histórico de compras recorrentes para assim personalizar ofertas e melhorar a experiência do cliente, dessa forma a empresa aumenta a satisfação e a lealdade dos clientes à sua marca.

Essa conclusão foi alcançada por meio de uma pesquisa cuidadosa e detalhada, destacando a importância de uma abordagem baseada em dados para otimizar a fidelização do cliente e impulsionar o sucesso da empresa. Ao integrar tecnologia e estratégias de marketing eficazes, o ClubPoints oferece uma solução abrangente para as necessidades de fidelização do cliente no mercado atual.

5 MATERIAS E MÉTODOS

Durante o desenrolar do projeto foi feito um formulário de perguntas e respostas na plataforma Google Forms, onde foi levantado dados sobre as ideias e aceitação por parte do público, levando em consideração a opinião dos vendedores que poderiam impulsionar suas vendas com a plataforma, e com os compradores que poderiam sair beneficiados de suas compras, dividir as respostas em grupos, foi essencial para nos guiar e pensar na melhor forma possível de atender as demandas do projeto. Inicialmente podemos ver o lado das respostas dos vendedores em relação a aceitação do projeto de fidelizar seus clientes.

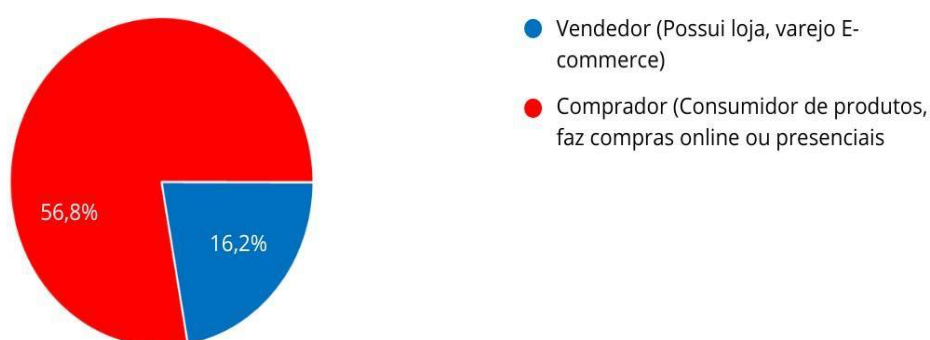


Figura 1: Em qual das opções abaixo você se encaixa.

Em primeira instância, se tratando dos vendedores, gostaríamos de entender se a empresa já oferece algum tipo de fidelidade aos seus clientes recorrentes, com base nisso encontramos uma certa lacuna onde nossa plataforma poderia ajudar.

Você atualmente oferece algum tipo de programa de fidelidade aos seus clientes?

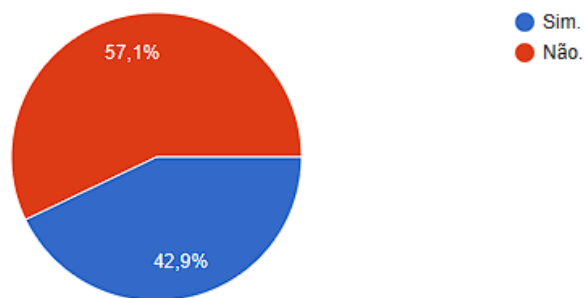


Figura 2: Você atualmente oferece algum tipo de programa fidelidade aos seus clientes.

Quais dos seguintes benefícios você acha que seria atraente para sua loja se cadastrar em um programa de fidelidade?



Figura 3: Quais dos seguintes benefícios você acha que seria atraente para sua loja se cadastrar em um programa de fidelidade.

No que diz respeito aos compradores, buscamos compreender se os clientes já possuem cadastro em algum programa de fidelidade, a partir dessa análise, identificamos uma oportunidade para nosso sistema oferecer suporte.

Você já participa de programas de fidelidade em outras lojas?

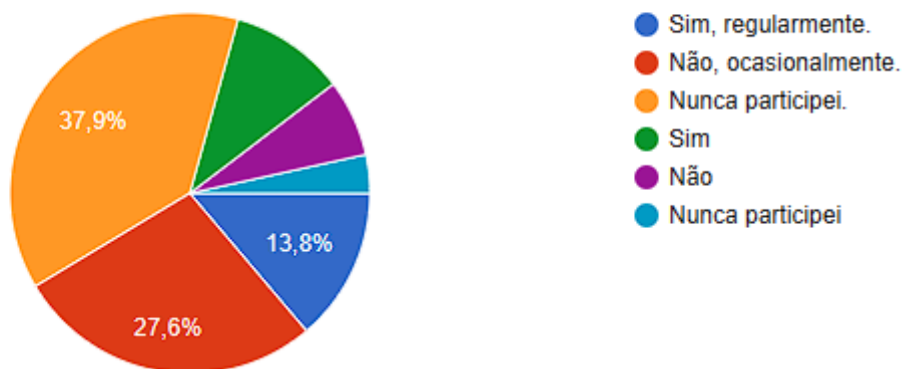


Figura 4: Você já participa de programas de fidelidade em outras lojas.

Buscamos entender se os clientes já estariam usando programas de fidelidade nas suas lojas preferidas, e se regularmente eles faziam partes desses programas e usavam os benefícios oferecidos pelos programas.

Que tipo de recompensas ou benefícios você consideraria mais atrativo em um programa de fidelidade?

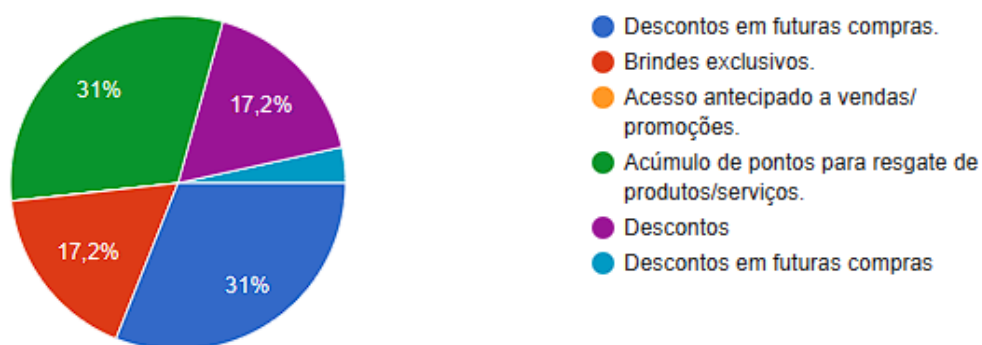


Figura 5: Que tipo de recompensas ou benefícios você consideraria mais atrativo para um programa de fidelidade.

Após a finalização da pesquisa, iniciamos o processo de desenvolvimento de um protótipo e de como o nosso sistema funcionaria, com base em modelagem e prototipagem. Com base nos dados da pesquisa, iniciamos o desenvolvimento do

protótipo do sistema, sendo assim toda a escolha da paleta de cores, disposição de botões, interação do usuário, layouts visando a facilidade da leitura pelos usuários foram todos feitos nessa etapa. Utilizamos o Figma para criar uma representação visual das principais funcionalidades, incluindo cadastro de clientes, empresas, gerenciamento de planos e pendências.

Figma é um editor gráfico de vetor e prototipagem de projetos de design baseado principalmente no navegador web, com ferramentas offline adicionais para aplicações desktop para GNU/Linux, macOS e Windows. O aplicativo Figma Mirror é um sistema de prototipagem que espelha o que está sendo feito no computador para o smartphone Android e/ou iOS, permitindo a simulação do vetor criado no computador como um aplicativo ou página da web. O Figma é um software focado no desenvolvimento de sistemas de design gráfico, prototipagem de interface gráfica de usuário e desenvolvimento de UI/UX (user interface experience ou experiência da interface com o usuário), permitindo também o desenvolvimento colaborativo em tempo real com outros usuários remotamente.

Em seguida foi realizada a integração do Modelo de Entidade-Relacionamento (MER). Utilizamos a plataforma Dbdesigner.net para possibilitar a criação do mesmo

A DBDesigner é uma ferramenta CASE para a modelagem de dados que trabalha com o modelo lógico, desenvolvida pela fabFORCE sob a licença GNU GPL (General Public License). É um software multiplataforma (Windows 2k/XP e Linux KDE/GNOME) implementado em Delphi/Kylix. Além de permitir a modelagem, criação e manutenção de bancos de dados, esta ferramenta possibilita também a engenharia reversa, gerando o modelo de dados a partir de um banco existente, e ainda possibilita o sincronismo entre o modelo e o banco. (MARCO, DEVMEDIA, 2007, p. 1).

Com o MER concluído, a identificação das tabelas e relacionamento que os bancos de dados do projeto necessitavam estava concluído.

Por fim, realizamos a finalização da documentação do projeto. Nessa etapa é um site para envolvimento de ganho de pontos sobre as compras dos clientes nas lojas físicas, a fim de assim fazer um espaço onde os clientes possam acompanhar seus pontos conquistados de acordo com suas compras, oferecendo recompensas aos clientes que possuem cadastro e conseqüentemente aumentando as vendas das empresas que fazem parte do sistema.

6 ORÇAMENTO OU MATERIAL DE CÁLCULO

Tabela 1 – Orçamento

Descrição	Função	Plataforma	Valor	Custos Adicionais
Canva	Software De Criação Design	Web	R\$ 0,00	R\$ 0,00
One Drive	Ferramenta para Compartilhamento de arquivos	Web	R\$ 0,00	R\$ 0,00
DbDesigner	Ferramenta para modelagem de dados	Desktop	R\$ 0,00	R\$ 0,00
SQLite	Criação de gerenciamento de banco de dados	Desktop	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Figma	Software de Criação de Design	Web	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Fonte: Autoria própria

7 MONITORAMENTO OU AVALIAÇÃO

Nessa etapa verificamos como as funcionalidades do projeto estavam e como iriam funcionar, realizamos testes de cadastro e login para garantir a eficácia desses processos.

Além disso, verificamos a navegação e a capacidade de as telas manterem um design fluido e limpo para o usuário. Foram feitos testes nas telas do cadastro dos usuários para garantir que suas informações estavam sendo registradas corretamente e sendo assim garantindo uma experiência positiva para o usuário.

Na tela de Empresa, confirmamos a capacidade da própria de produzir, editar e desativar planos, assegurando que as informações sejam exibidas corretamente.

Regularmente, avaliamos os resultados do programa em termos de feedback dos usuários que já estavam cadastrados, testando assim o sistema de avaliações. Analise os dados para identificar padrões e tendências que possam informar futuras estratégias de marketing e fidelização.

7.1 Modelo Entidade Relacionamento (MER)

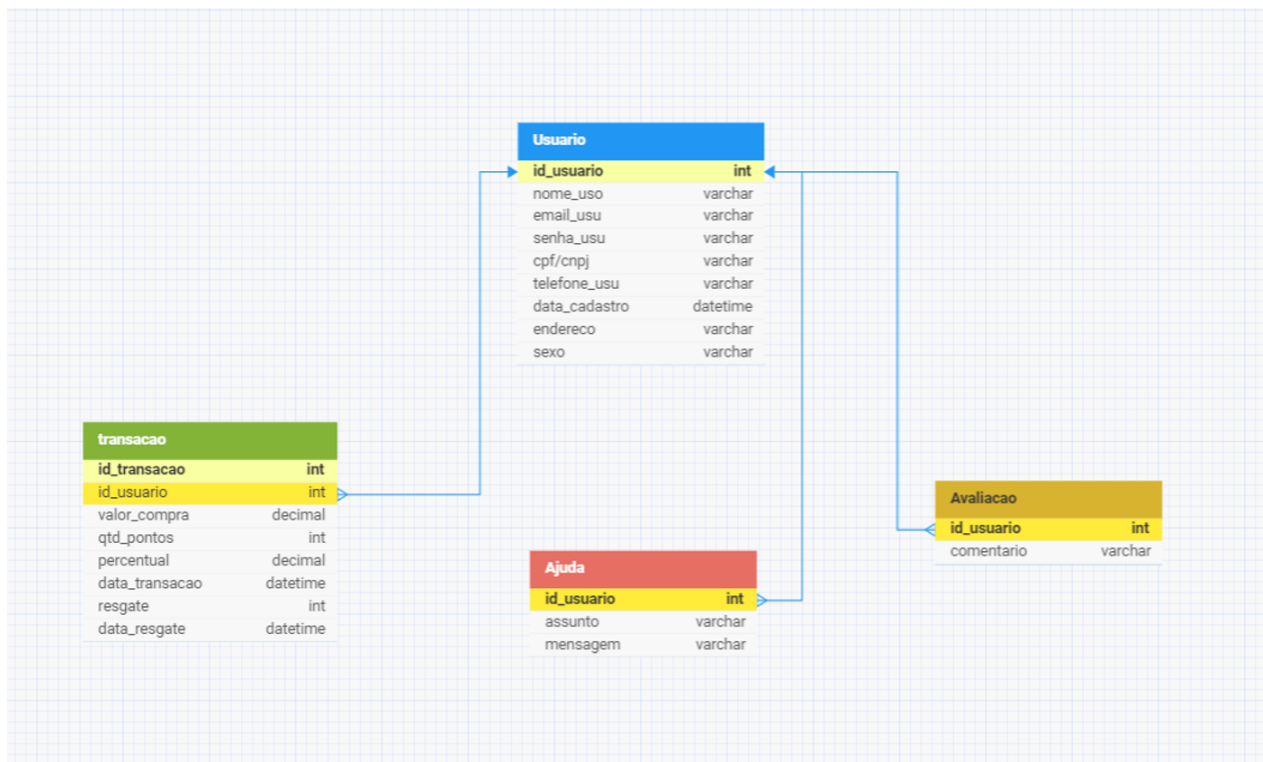


Figura 6 – Modelo Entidade e Relacionamento – MER em SQLite. Fonte: Autoria Própria

7.2 Projeto Desenvolvido

O site foi desenvolvido com a plataforma Figma, onde lidamos com botões interativos fornecendo o design que o site necessita para a troca de página e navegação do sistema como um todo. No lado do cliente teremos as telas com um sistema que se exibe com informações necessárias aos usuários, como cadastros e informações relevantes como a listagem de serviços.

Quem Somos: Na ClubPoints, conectamos lojas físicas com uma plataforma digital que oferece uma abordagem inovadora para clientes recorrentes, que são essenciais para impulsionar suas vendas ao próximo nível. Oferecemos uma variedade de serviços para atender às diversas necessidades do mercado atual.

Design Intuitivo: Nosso design foi cuidadosamente projetado para garantir que você encontre facilmente todos os serviços que deseja oferecer aos seus clientes. Entre esses serviços, destacam-se benefícios para futuras compras, descontos exclusivos e outras vantagens. Assim, proporcionamos uma experiência de escolha personalizada para fidelizar seus clientes de forma simples e sem esforço, incentivando a lealdade e impulsionando as vendas.

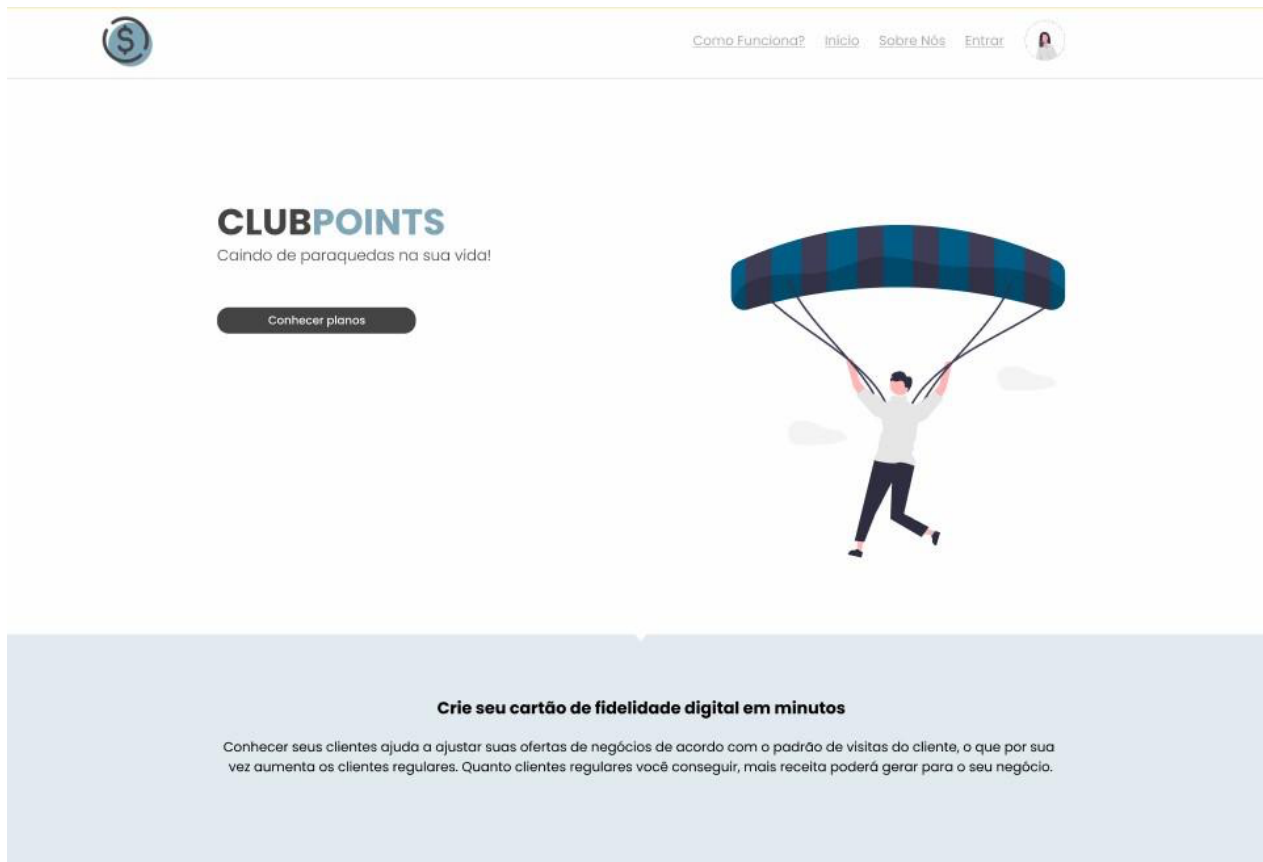


Figura 7 – Início. Fonte: Autoria Própria

Ao entrar no sistema o usuário encontrará links para ser redirecionado a tela do “Como Funciona” com informações pertinentes sobre as informações do uso da plataforma e sobre quem somos, o link para entrar e fazer login ou cadastro na plataforma, links para conhecer os planos que estão sendo oferecidos no momento e explicações sobre de como funciona os planos fidelidades e o que ele propõe. Temos links para contatos na parte inferior e links para entrar em contato com nossa equipe e obter ajuda.

COMO FUNCIONA?

O **ClubPoints** é uma plataforma de fidelização de clientes que oferece programa de recompensas semelhante ao cashback, Tem como principais objetivos "atrair" e "fidelizar" clientes á partir de recursos de pontos e recompensas, potencializando suas vendas e maximizando os lucros.



Clientes em potencial são atraídos ao estabelecimento por meio de promoções e recompensas anunciadas em seu site, nas redes sociais, por e-mail ou SMS. Uma vez no estabelecimento o cliente é cadastrado e começa a receber recompensas em forma de cashback que pode ser utilizado somente em compras futuras como desconto na fatura, o que faz com que retorne sempre.

Conforme seus clientes compram o sistema gera relatórios e gráficos analíticos que lhe permite categorizá-los e identificar alvos de novas promoções e estratégias de marketing para alavancar suas vendas.



Figura 8 – Início 2. Fonte: Autoria Própria

Na tela inferior o usuário será recebido com informações sobre como funciona o modelo de fidelização dos clientes que oferece recompensas que possam “atrair” e “fidelizar” os clientes logo na página inicial.

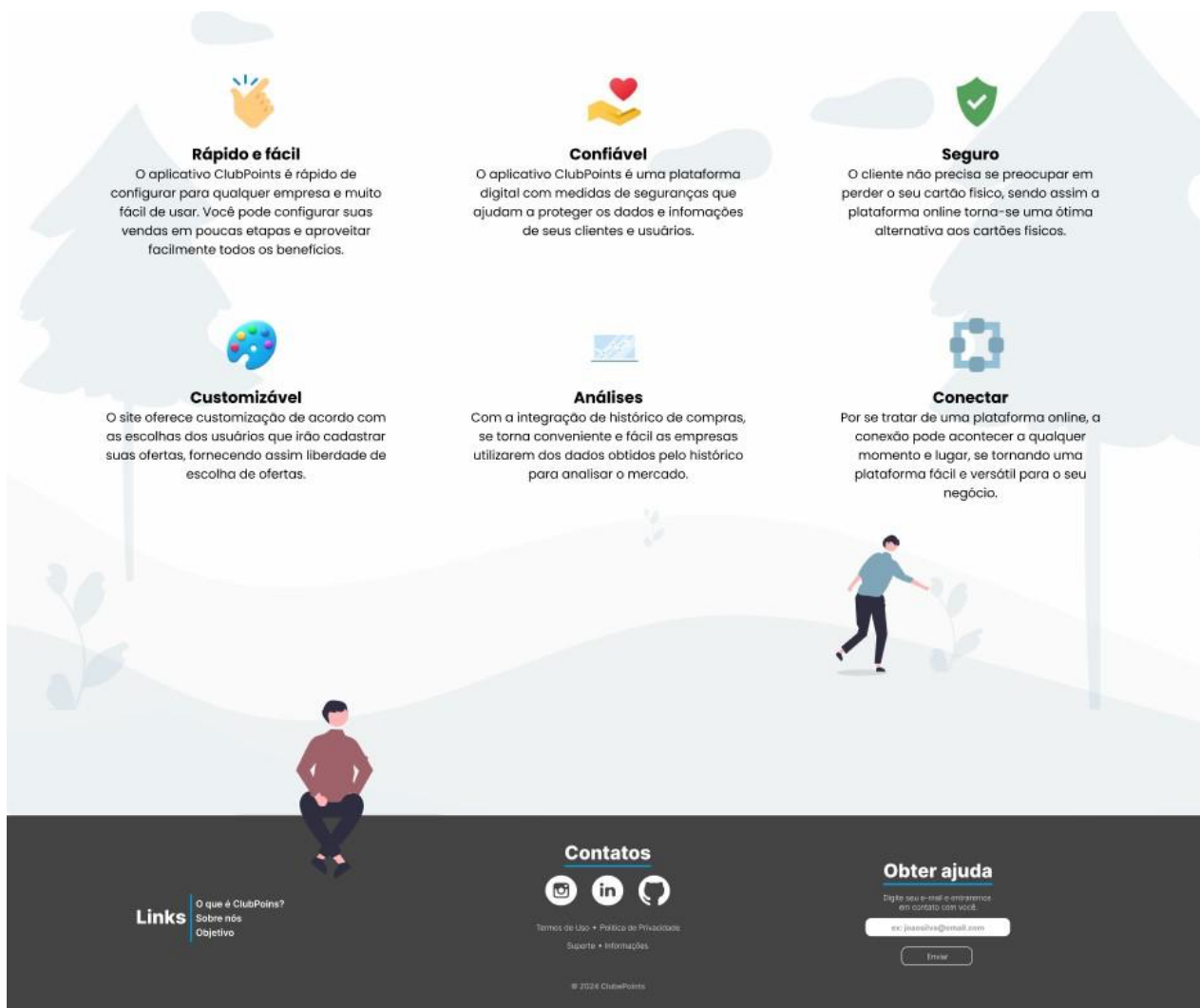


Figura 9 – Início 3. Fonte: Autoria Própria

Ao descer a tela o usuário ou empresário é recebido com informações sobre algumas funções que agregam valor ao projeto “ClubPoints” como um site customizável para as empresas oferecerem seus serviços e descontos, seguro para os clientes e usuários e confiável.

The image shows a registration form titled "Cadastre-se" with a back arrow labeled "voltar" in the top left. The form contains the following fields and options:

- Nome: Text input field.
- Sobrenome: Text input field.
- Data de Nascimento: Text input field with slashes for day, month, and year.
- Nº do celular: Text input field with a mask: (x x) x x x x x - x x x x.
- E-mail: Text input field.
- Radio buttons for user type:
 - Pessoa Física
 - Pessoa Jurídica
- CPF/CNPJ: Text input field.
- Próximo: A blue button to proceed.
- Já possui uma conta?: A link below the button.

Figura 10 – Início 4. Fonte: Autoria Própria

Ao entrar no link de cadastro o usuário será redirecionado para fornecer informações pertinentes sobre os detalhes pessoais necessários.

Dados pessoais: Nome completo e Data de nascimento.

Contato: E-mail e Número de Celular.

Tipo de Usuário: No final do cadastro, o usuário deve selecionar se é um cliente (pessoa física) e selecionar o campo CPF caso sim, se o usuário selecionar (pessoa jurídica) deve fornecer o CNPJ e finalizar o cadastro.

< voltar

Cadastre-se

Senha

Digite novamente

Cadastrar

Ainda não possui uma conta?
[Esqueceu a senha?](#)

The image shows a mobile application registration screen. At the top left, there is a back arrow and the text 'voltar'. The main title 'Cadastre-se' is centered at the top. Below the title, there are two input fields for password creation. The first field is labeled 'Senha' and the second is labeled 'Digite novamente'. Below these fields is a blue button with the text 'Cadastrar'. At the bottom, there are two links: 'Ainda não possui uma conta?' and 'Esqueceu a senha?'. The background features abstract, light-colored shapes.

Figura 11 – Início 5. Fonte: Autoria Própria

Ao clicar em próximo o usuário será redirecionado a uma tela para a escolha de uma senha, o usuário deve criar uma senha forte e segura e digitá-la novamente para confirmar e finalizar o seu cadastro.



Login

Usuario

Senha

Entrar

Ainda não possui uma conta?

[Esqueceu a senha?](#)

Figura 12 – Início 6. Fonte: Autoria Própria

O usuário será redirecionado a esta tela ao clicar na página inicial na opção de "Entrar" onde ele pode inserir seu e-mail e senha para acessar a plataforma. Nessa tela o usuário ainda conta com opções para criar uma nova conta, e a opção de criar uma nova senha no caso do esquecimento da atual.

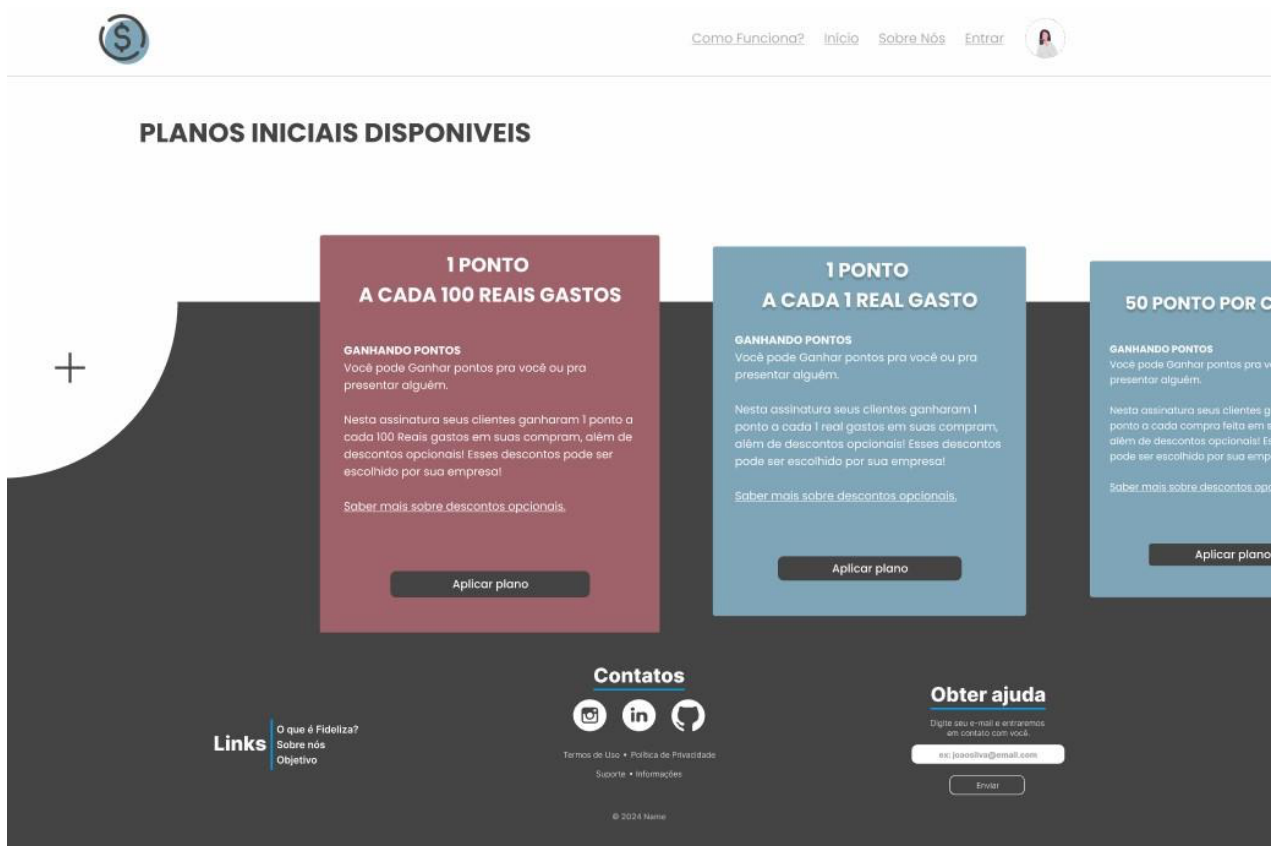


Figura 13 – Início 7. Fonte: Autoria Própria

Nesta tela, os usuários encontram todos os planos que atualmente estão disponíveis e sendo oferecidos pelas empresas parceiras da plataforma, podendo escolher o que melhor atende às suas necessidades.



Figura 14– Início 8. Fonte: Autoria Própria

Ao clicar no botão localizado no lado esquerdo da tela anterior, o empresário será redirecionado para esta página. Nesta tela, ele poderá editar os planos atualmente oferecidos e aprimorá-los, adicionando novas possibilidades para seus clientes.



EMPRESAS E SEUS PLANOS



**1 PONTO
A CADA 1 REAL GASTO**

GANHANDO PONTOS
Você pode Ganhar pontos pra você ou pra apresentar alguém.

Nesta assinatura seus clientes ganharam 1 ponto a cada 1 real gastos em suas compras, além de descontos opcionais! Esses descontos pode ser escolhido por sua empresa!

Saber mais sobre descontos opcionais.

Aplicar plano

INOVA SOLUTIONS

uma empresa tecnológica de ponta especializada em soluções avançadas de conectividade e inteligência artificial.

fundada em 2024, a missão é transformar a maneira como as pessoas interagem com o mundo digital, preparando experiências mais inteligentes, intuitivas e integradas.



**1 PONTO
A CADA 1 REAL GASTO**

GANHANDO PONTOS
Você pode Ganhar pontos pra você ou pra apresentar alguém.

Nesta assinatura seus clientes ganham 1 ponto a cada 1 real gastos em suas compras, além de descontos opcionais! Esses descontos pode ser escolhido por sua empresa!

Saber mais sobre descontos opcionais.

Aplicar plano

INOVA SOLUTIONS

um serviço de conectividade global via satélite. funcionalidades: Internet de alta velocidade em áreas remotas, conectividade para veículos em movimento (aviões, navios e carros autônomos), diferenciais: baixa latência e alta largura de banda, possibilitando uma experiência de Internet comparável à das grandes cidades, mesmo em locais isolados.

Links | O que é Fideliza? | Sobre nós | Objetivo

Contatos

[Termos de Uso](#) • [Política de Privacidade](#)
[Suporte](#) • [Informações](#)

© 2024 Nome

Obter ajuda

Digite seu e-mail e entraremos em contato com você.

Figura 15– Início 9. Fonte: Autoria Própria

Nesta página, apresentamos um exemplo de uma empresa parceira da plataforma, incluindo os planos que ela oferece aos seus clientes e um breve histórico sobre a sua trajetória.

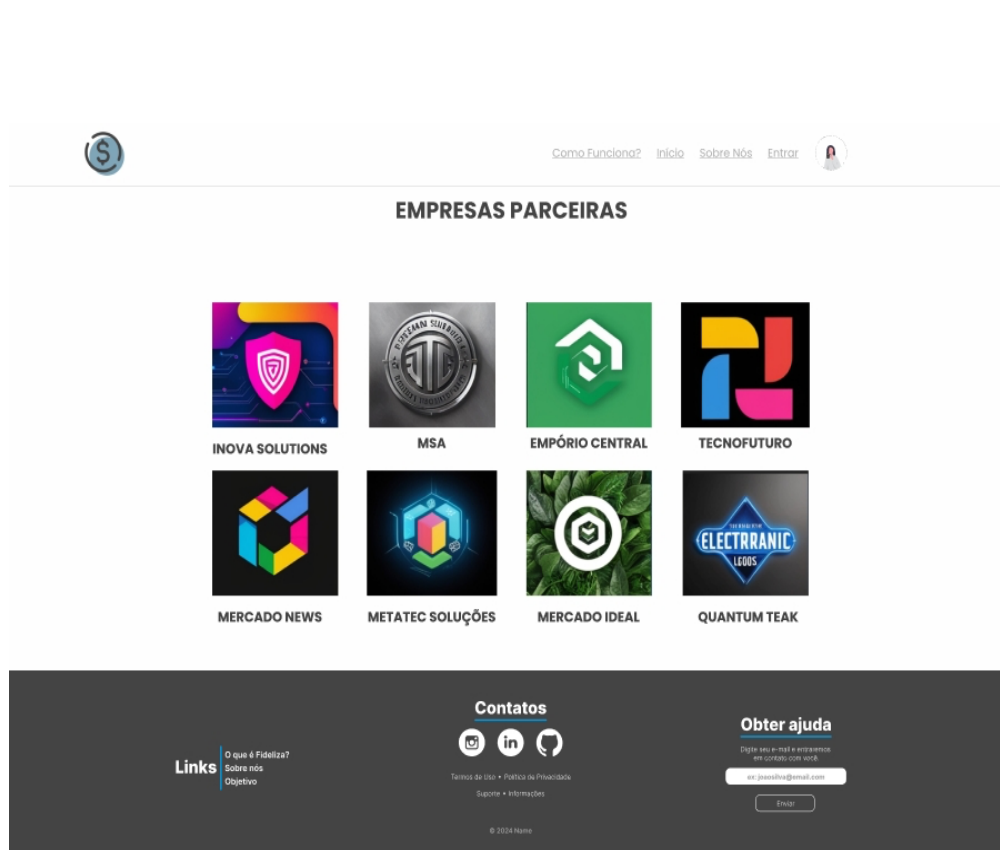


Figura 16– Início 10. Fonte: Autoria Própria

Esta tela exibe as empresas parceiras que atualmente fazem parte do plano de fidelidade, demonstrando sua confiança no ClubPoints ao integrar suas marcas à plataforma.

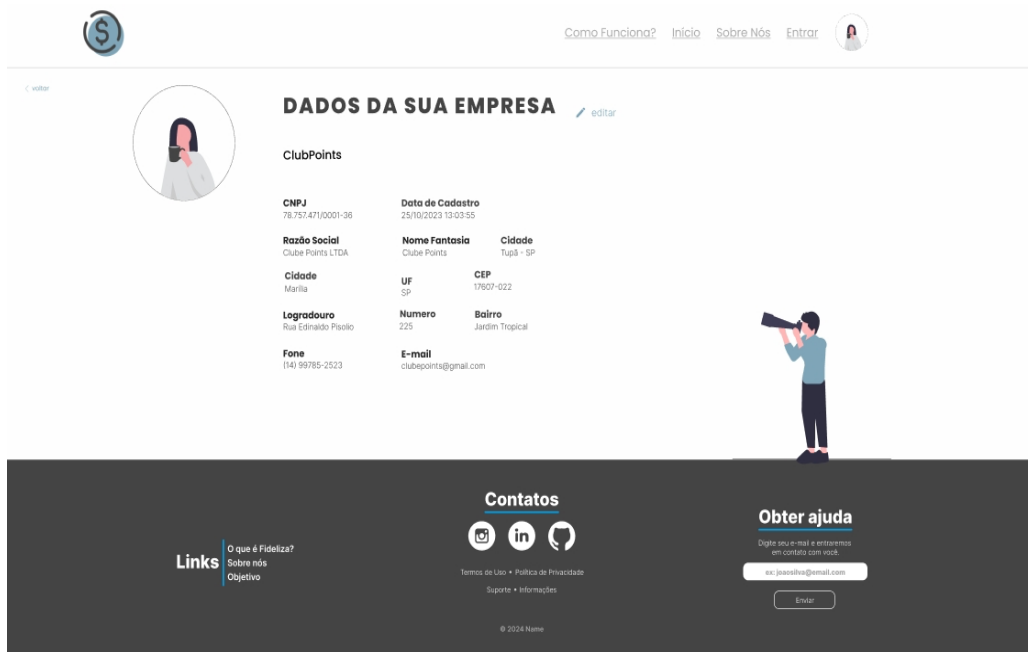


Figura 17– Início 11. Fonte: Autoria Própria

Nesta tela, o empresário pode revisar e editar informações relevantes sobre sua empresa, incluindo sua localização e dados importantes que compõem seu cadastro.

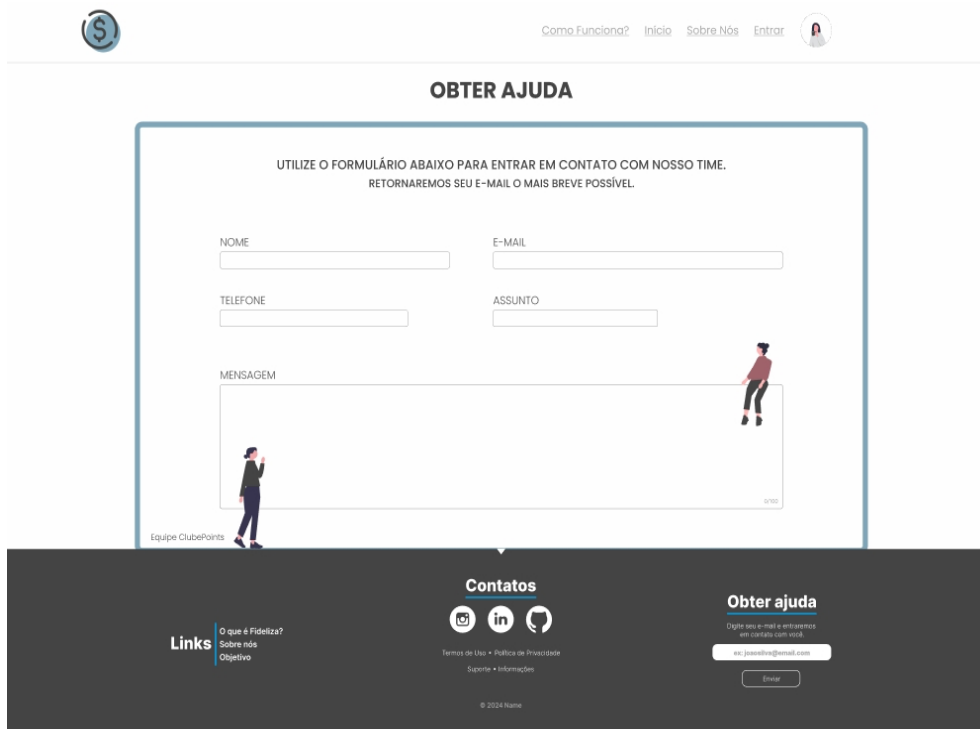


Figura 18– Início 12. Fonte: Autoria Própria

Ao clicar na opção "Obter Ajuda" na página inicial, o usuário será redirecionado para esta tela. Nesta seção, o usuário poderá entrar em contato com nossa equipe para esclarecer dúvidas ou solicitar assistência relacionada à plataforma e a todos os aspectos do site.



TERMOS DE USO

Termos de uso e Licença de uso ClubePoints

1. O acesso ao conteúdo do ClubePoints podem não exigir o prévio registro ou inscrição dos usuários no site.

- Entretanto, esse não registro não implica que esses usuários não tenham aceitado os presentes termos de uso. Outros serviços requisitam um cadastro fornecendo alguns dados que são regulados pela política de privacidade.

11 O usuário se compromete a utilizar o ClubePoints com conformidade com os preceitos legais, regulamentares, respeitando a ordem pública, a moral e os bons costumes e normas de conduta geralmente aceitas.

12 Os dados são compartilhados apenas conforme necessário para a prestação dos serviços, respeitando a privacidade dos usuários.

13 Esta Política de Privacidade pode ser atualizada para refletir mudanças normativas ou no sistema. Recomenda-se aos usuários consultar periodicamente esta seção.

14 Dúvidas ou solicitações relacionadas à privacidade podem ser enviadas para o e-mail da nossa equipe mencionada no site na aba obter ajuda.

Equipe ClubePoints

Links

[O que é Fideliza?](#)
[Sobre nós](#)
[Objetivo](#)

Contatos



[Termos de Uso](#) • [Política de Privacidade](#)
[Suporte](#) • [Informações](#)

© 2024 Numa

Obter ajuda

Digite seu e-mail e entraremos em contato com você.

ex: janeilva@gmail.com

Enviar

Figura 19– Início 13. Fonte: Autoria Própria

O usuário será redirecionado a esta tela ao clicar na página inicial na opção de “Termos de Uso”, nessa tela o usuário pode visualizar dados que permeiam os termos de uso da plataforma e suas finalidades, podendo também entrar em contato com nossa equipe para saber sobre os termos que permeiam e funcionam na plataforma.



POLÍTICA DE PRIVACIDADE

Sobre privacidade e segurança no site ClubePoints

A Política de Privacidade e Segurança foi criada para demonstrar o compromisso e respeito da ClubePoints com a segurança e a privacidade de informações coletadas de nossos usuários.

As informações pessoais fornecidas pelos usuários a ClubePoints são de uso restrito da EquipeClubePoints. Elas são utilizadas pela ClubePoints com o propósito básico de identificar o perfil do público/usuário, com o objetivo de personalizar os serviços disponíveis.

Não serão divulgadas informações sobre os acessos realizados por seus usuários, a menos que seja obrigada a fazê-lo mediante ordem judicial ou no estrito cumprimento de norma legal.

Da mesma forma, a ClubePoints mantém confidenciais os dados cadastrais privados de seus usuários, só os revelando a terceiros no caso em que não haja vedações legais, ou em razão de ordem judicial, ou, ainda, mediante autorização de seus titulares.

A ClubePoints compromete-se a não divulgar seus dados pessoais obtidos através do preenchimento de formulário de pesquisa sem sua prévia autorização, a menos que seja obrigado a fazê-lo mediante ordem judicial ou para ficar em conformidade com a lei.

O uso continuado de nosso site será considerado como aceitação de nossas práticas em torno de privacidade e informações pessoais. Se você tiver alguma dúvida sobre como lidamos com dados do usuário e informações pessoais, entre em contato conosco.

Equipe ClubePoints

Links
O que é Fideliza?
Sobre nós
Objetivo

Contatos
Instagram LinkedIn Facebook
Termos de Uso • Política de Privacidade
Suporte • Informações

Obter ajuda
Digite seu e-mail e enviaremos em contato com você.
ex: joaozinho@gmail.com
Enviar

© 2024 Itama

Figura 20– Início 14. Fonte: Autoria Própria

Ao clicar na opção “Política de Privacidade” na página inicial, o usuário será redirecionado para esta tela. Nela, o usuário ou empresário poderá visualizar informações detalhadas sobre como a ClubPoints trata os dados e a finalidade de seu uso.



SOBRE NÓS



Quem somos

O ClubePoints foi criado com o objetivo de transformar as compras dos clientes em lojas físicas em pontos, que podem ser utilizados para adquirir novos produtos ou obter descontos em futuras compras nas lojas.

Atualmente, é comum recebermos cartões de fidelidade nos estabelecimentos que frequentamos. Contudo, muitos estabelecimentos acabam perdendo o controle sobre a quantidade de cartões distribuídos. Além disso, como esses cartões são frequentemente feitos de papel, isso levanta sérias questões ambientais.

A utilização de uma plataforma online, como o ClubePoints, pode evitar esses problemas, proporcionando um sistema de fidelidade mais eficiente e sustentável.

O ClubePoints tem como proposta fidelizar os clientes, incentivando-os a realizarem novas compras. Pesquisas indicam que os brasileiros têm interesse e estariam dispostos a participar de um programa de fidelidade nas lojas onde já fazem compras recorrentes. Por ser uma plataforma online, o ClubePoints consegue atender às demandas dos clientes e das marcas sem os custos adicionais que seriam necessários para implementar e ampliar esse sistema em uma empresa física.

Utilize o formulário de suporte ou obter ajuda se deseja conversar com nossa equipe.

Equipe ClubePoints

Links
O que é Fideliza?
Sobre nós
Objetivo

Contatos



[Termos de Uso](#) • [Política de Privacidade](#)
[Suporte](#) • [Informações](#)

© 2024 Home

Obter ajuda

Digite seu e-mail e entraremos em contato com você.

Figura 21– Início 15. Fonte: Autoria Própria

O usuário será redirecionado a esta tela ao clicar na página inicial na opção de “Sobre Nós”, nessa tela o usuário pode visualizar informações sobre os motivos pelo qual o ClubPoints foi feito e pensado e do porque ele existe e funciona.

7.3 Política de Privacidade

SISTEMA DE GANHO DE PONTOS CLUBE POINTS

Sobre privacidade e segurança no site ClubPoints

Seção 1 - INFORMAÇÕES GERAIS

A Política de Privacidade e Segurança foi criada para demonstrar o compromisso e respeito do ClubPoints com a segurança e a privacidade das informações coletadas dos nossos usuários. Esta política está em conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (Lei 13.709/18) e demais regulamentações aplicáveis.

Seção 2 - COMO COLETAMOS OS DADOS PESSOAIS DOS USUÁRIOS DO CLUBPOINTS?

Os dados são coletados quando o usuário cria uma conta ou perfil na plataforma. Essas informações incluem nome completo, e-mail, telefone, e a escolha entre perfil de pessoa física ou jurídica. Coletamos esses dados para garantir a segurança e melhorar a experiência do usuário de acordo com seu perfil.

Seção 3 - PARA QUAIS FINALIDADES UTILIZAMOS OS DADOS PESSOAIS DOS USUÁRIOS E VISITANTES?

As informações pessoais fornecidas pelos usuários ao ClubPoints são de uso restrito da equipe ClubPoints. Utilizamos esses dados para identificar o perfil do público/usuário, personalizar nossos serviços, melhorar e desenvolver a plataforma.

Seção 4 - POR QUANTO TEMPO OS DADOS PESSOAIS FICAM ARMAZENADOS?

Os dados são armazenados pelo tempo necessário para a prestação do serviço ou cumprimento das finalidades estabelecidas. Eles podem ser removidos ou anonimizados a pedido do usuário, exceto nos casos previstos por lei.

Seção 5 - COMPARTILHAMENTO DOS DADOS

O compartilhamento ocorre apenas em relação a publicações realizadas pelos próprios usuários. Os perfis dos usuários podem ser compartilhados publicamente em sistemas de busca e dentro da plataforma. O ClubPoints compromete-se a não divulgar seus dados pessoais obtidos através do preenchimento de formulários de pesquisa sem sua prévia autorização.

Seção 6 - OS DADOS PESSOAIS ARMAZENADOS SERÃO COMPARTILHADOS COM TERCEIROS?

Os dados podem ser transferidos a terceiros, como prestadores de serviços terceirizados, sempre em conformidade com os requisitos de tratamento de dados, a menos que seja obrigado a fazê-lo mediante ordem judicial ou no estrito cumprimento de norma legal.

Seção 7 - CONSENTIMENTO

O uso continuado de nosso site será considerado como aceitação de nossas práticas em torno de privacidade e informações pessoais.

Seção 8 - ALTERAÇÕES NA POLÍTICA DE PRIVACIDADE

Reservamo-nos o direito de modificar esta Política de Privacidade a qualquer momento. Alterações serão efetivas imediatamente após a publicação na plataforma.

7.4 Termos de Uso

1.3.1 COLETA DE DADOS

O acesso ao conteúdo do ClubPoints pode não exigir prévio registro ou inscrição dos usuários na plataforma. No entanto, os dados pessoais são coletados durante o cadastro e uso do sistema, conforme regulamentado pela política de privacidade.

1.3.1 USO DOS DADOS

Os dados são coletados para aprimorar o sistema e os serviços oferecidos, facilitar o cumprimento dos compromissos entre a empresa e o usuário, e personalizar conteúdos e funcionalidades do sistema.

1.3.2 ARMAZENAMENTO E SEGURANÇA

Os dados pessoais são armazenados durante o período necessário para a prestação dos serviços, seguindo as leis de proteção de dados.

1.3.3 COMPARTILHAMENTO DE DADOS

Os dados são compartilhados apenas conforme necessário para a prestação de serviço, respeitando a privacidade dos usuários.

1.3.4 ALTERAÇÕES NA POLÍTICA DE PRIVACIDADE

Esta Política de Privacidade pode ser atualizada para refletir mudanças normativas ou no sistema. Recomenda-se aos usuários consultar periodicamente esta seção.

1.3.5 DÚVIDAS OU CONTATO

Dúvidas ou solicitações relacionadas à privacidade podem ser enviadas para o e-mail da nossa equipe, mencionado no site na aba “Obter Ajuda” no site..

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Concluindo a presente pesquisa de Conclusão de Curso sobre a implementação de um site de Cartão Fidelidade como uma ferramenta inovadora para recompensar os clientes com pontos em suas compras, em lojas físicas. Durante o desenvolvimento deste projeto, podemos observar o potencial deste sistema em fortalecer o relacionamento entre clientes e as empresas, contando com acesso aos históricos de compras, contagem de pontos e possíveis bônus e descontos exclusivos, incentivando a fidelização e aumentando a satisfação do consumidor. Uma das descobertas mais significativas foi a adaptabilidade do Cartão Fidelidade que por muito tempo foi um modelo físico e agora se une ao ambiente digital, proporcionando uma experiência de usuário integrada e conveniente ao usuário.

Para implementação futura haverá uma inclusão de visualização de lojas parceiras já cadastradas no programa o que possibilitará ampliar a variedade de opções de compras aos clientes.

Diante das oportunidades e desafios apresentados, concluímos que o desenvolvimento e manutenção de um site de Cartão Fidelidade representam uma valiosa estratégia para as empresas que buscam fortalecer os seus vínculos com os clientes e promover o crescimento sustentável do negócio. Em resumo, a ClubPoints continuará aprimorando o programa diante as necessidades do mercado e as expectativas dos consumidores, e assim as empresas podem colher os benefícios de uma base de clientes leais e engajada, promovendo o sucesso a longo prazo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

OLIVEIRA, Marcos. Crie diagramas facilmente com DIAGRAMS.NET Terminal root Disponível em: <https://terminalroot.com.br/2022/01/crie-diagramas-facilmente-com-diagramsnet.html>. Acesso em: 10 março 2024.

MARCO. DBDesigner: Modelagem de dados. DevMedia,2007. Disponível em: <https://www.devmedia.com.br/dbdesigner-modelagem-de-dados/6840>. Acesso em: 10 março 2024.

CODAR, R. H. DE. O que é MySQL? Para que serve, como usar, dicas e melhores cursos. Disponível em: <https://horadecodar.com.br/o-que-e-mysql/>. Acesso em 5 abril de 2024.

PISA, PEDRO (2012) O que é e como usar o MySQL <https://www.techtudo.com.br/noticias/2012/04/o-que-e-e-como-usar-o-mysql.ghtml>. Acesso em: 15 março de 2024.

VILLAIN, Mateus. FIGMA: O que é a ferramenta, Design e uso. Alura, 2022. Disponível em:[https://www.alura.com.br/artigos/figma#:~:text=O%20Figma%20%C3%A9%20um a% 20plataforma,produto%20para%20as%20mais%20diversas](https://www.alura.com.br/artigos/figma#:~:text=O%20Figma%20%C3%A9%20um%20plataforma,produto%20para%20as%20mais%20diversas) Acesso em: 25 de fevereiro 2024

WIKEPEDIA, a enciclopédia livre – FIGMA – [Wikipédia, a enciclopédia livre \(wikipedia.org\)](https://pt.wikipedia.org/wiki/FIGMA). Acesso em 15 abril 2024.

HAAS, Guilherme. O que é e como usar o Canva. Disponível em:<https://canaltech.com.br/apps/como-usar-o-canva-no-ce>