

Viabilizando Processos Automatizados Certificado de garantia digital.

CAUÃ PALACIO FERRAZ – 222503
FELIPE BERTOLA MONTEIRO - 222215
FELIPE PONTES NUNES – 211941

MATTEO ALVES TIRONI – 223537
PEDRO HENRIQUE GABRIEL UEHARA GUENKA –
222562

ALLAN MARCONATO MARUM

INTRODUÇÃO

Este projeto tem o intuito de desenvolver e validar um certificado de garantia digital para substituir o certificado de garantia em papel que acompanha determinado produto por uma etiqueta contendo um QR code que, ao ser escaneado, leva o cliente a um site onde ele pode preencher as mesmas informações solicitadas no certificado físico.

Figura 1. Proposta de etiqueta contendo o certificado.



Fonte: Elaborado pelos autores.

JUSTIFICATIVA

- Redução de custo.
- Coleta de dados mais eficiente sobre o cliente.
- Redução na emissão de CO2.
- Maior confiabilidade e praticidade no processo.

OBJETIVOS e ODS

O objetivo do grupo é trazer dados que comprovem a viabilidade da alteração proposta, detalhando os ganhos e benefícios envolvidos em cada etapa envolvida, desde a compra dos componentes, até a produção da peça acabada e, posteriormente, a compra e venda do item.

Também é objetivo do grupo exemplificar fisicamente a alteração proposta, validando assim a viabilidade prática da alteração e exemplificando a praticidade gerada pela mesma.



ORÇAMENTO

Item	Custo
Etiqueta	0,10R\$
Etiquetadora	10000,00R\$
Leitor de QR code	20000,00R\$

RESULTADOS E VALIDAÇÃO

Para a validação da viabilidade do projeto, foi realizada uma pesquisa sobre a aceitação do público a esta mudança.

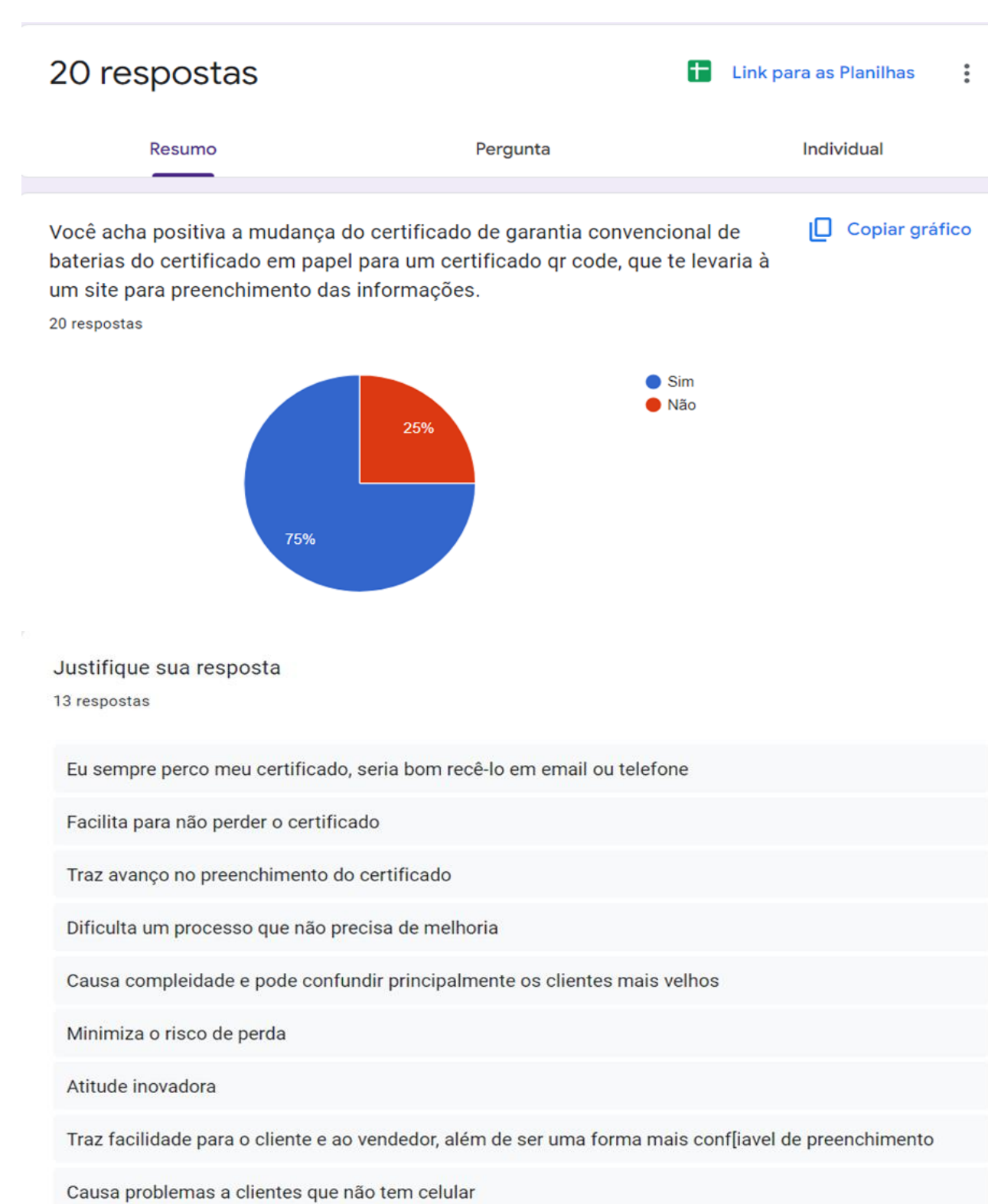


Imagem 2. Resultados da pesquisa.

Imagem 3. Resultados da pesquisa.

Fonte: Elaborado pelos autores.

CONCLUSÃO

- Viabilidade geral do projeto
A automatização do certificado de garantia via QR code apresenta alta viabilidade técnica, econômica e operacional.
- Redução de custos
Diminuição significativa de gastos com impressão e manuseio de certificados físicos.
- Otimização do processo
Melhoria do fluxo produtivo.
- Retorno para a empresa
Conjunto dos benefícios indica forte potencial de retorno financeiro e estratégico.
- Aceitação pelo público
75% dos consumidores demonstram aprovação da solução.
A mudança é alinhada ao comportamento atual dos usuários, que priorizam praticidade, acesso rápido à informação e soluções digitais.

AGRADECIMENTOS

Nossos agradecimentos ao Prof. Allan Marconato Marum e ao Prof. João Guilherme Pereira Vicente, que nos orientaram e deu suporte durante o desenvolvimento do projeto.