**G.E.I FLOW: Gerenciador de dados personalizados**

****

**História:**

**Segmento de mercado:**

**Porte da empresa:**

**Localização:**

**Principais produtos:**

**Principais clientes:** Prestadores de serviços subcontratados

**Principais concorrentes:**

**Organogramas:**

**Visão:**  ser uma plataforma de gerenciamento de dado personalizados entre fornecedores e clientes, reconhecida pela excelência em usabilidade, segurança e inovação tecnológica, transformando a maneira como as empresas comunicam suas operações.

**Missão:**  facilitar as transações entre fornecedores e clientes através de uma interface gráfica intuitiva e eficiente, otimizando tempo através de uma comunicação direta, promovendo a inovação e a transformação digital nos negócios.

**Valores:**  priorizar a segurança dos dados e transações dos usuários, atuar com integridade e responsabilidade em todas nossas ações, ter clareza e transparência em nossas diretrizes. Focando na satisfação e sucesso dos usuários.

Diferenciais:

* Conseguir controlar o seu estoque em transito e no prestador de serviço

**Análise SWOT**

**Pontos Positivos & Oportunidades**

| **Aspecto** | **Oportunidades** | **Decisão/Objetivo** |
| --- | --- | --- |
| **Preço** | O mercado busca soluções acessíveis | Manter um preço competitivo |
| **Funcional** | Empresas querem automação eficiente | Desenvolver mais funcionalidades |
| **Simples** | A simplicidade atrai empresas menores | Expandir para PMEs |

**Pontos Positivos & Ameaças**

| **Aspecto** | **Ameaças** | **Estratégias de Enfrentamento** |
| --- | --- | --- |
| **Preço** | Concorrentes podem abaixar preços | Focar em qualidade e valor agregado |
| **Funcional** | Soluções mais robustas no mercado | Inovar constantemente |
| **Simples** | Ser visto como muito básico por grandes empresas | Oferecer pacotes avançados |

**Pontos Negativos & Oportunidades**

| **Aspecto** | **Oportunidades** | **Estratégias de Melhoria** |
| --- | --- | --- |
| **Marca** | Investir em marketing para ganhar visibilidade | Criar campanhas de branding |
| **Experiência** | Melhorar a UX para atrair novos usuários | Consultar usuários e implementar feedback |
| **Capacidade de Entrega** | Melhorar integração e suporte técnico | Investir em treinamento e suporte |

**Pontos Negativos & Ameaças**

| **Aspecto** | **Ameaças** | **Estratégias de Defesa** |
| --- | --- | --- |
| **Marca** | Concorrentes já consolidados no mercado | Investir em branding para se diferenciar |
| **Experiência** | Falta de experiência pode limitar confiança de clientes grandes | Criar parcerias para obter credibilidade |
| **Capacidade de Entrega** | Falhas técnicas ou de integração | Focar em suporte técnico e atualizações rápidas |