Declaração do Escopo

Killica Banho e Tosa

Fundada em 2012, a microempresa Killica Banho e Tosa iniciou suas atividades, oferecendo como principal serviço, banho e tosa, localizado no bairro Jardim Brasil, zona norte da cidade de São Paulo.

No ano de 2018, o casal Allison Santander Miguél, e Thais Cristina de Oliveira, começaram a trabalhar na Kilica Banho e Tosa, que pertencia ao Robson. Allison atuava na parte de transporte dos animais, e Thais na parte de Banho e Tosa.

Com passar do tempo, Allison e Thais foram ganhando mais confiança do proprietário, e ganharam funções e cargos maiores dentro da empresa.

Em 2019, o proprietário decidiu vender a empresa, não chegou a dar muitos detalhes, referente a tomada de decisão de venda da empresa, mas tinha o desejo de que a venda fosse realizada rapidamente, e que os novos proprietários dessem continuidade na empresa.

Allison e Thais demonstraram interesse na compra da empresa e, após um pequeno período de negociações, Allison e Thais fecham um acordo, tornando-se os novos proprietários da Kilica Banho e Tosa.

Com isso, Allison e Thais começaram a fazer os ajustes e reformas que acharam necessárias, com o intuito de valorizar a empresa, atrair novos clientes e aumentar o faturamento da empresa. Foram realizadas análises de mercado, verificando quem e quantos eram os seus concorrentes, qual a localização deles, qual o ponto forte de cada concorrente.

Devido a Pandemia, assim como outras empresas pequenas, sofreram um grande impacto em suas receitas, e se viram obrigados a reduzir custos. Uma das medidas adotadas, foi alugar um outro salão, com um espaço menor (e melhor adaptado, pois o anterior era muito grande, e não era utilizado todo o espaço), e um valor de aluguel muito mais acessível.

A empresa já utiliza software para fazer o cadastro de dados de seus clientes, e realizar agendamentos, porém sentem que o software atual não atendem suas necessidades, pois mesmo tendo esse software, eles recorrem ao uso do Excel, para controle financeiro com seus clientes, e ter um histórico mais preciso de agendamento com seus clientes.

Desse modo, Allison e Thais, sentem a necessidade de se ter um software, que consiga controlar com maior facilidade, os dados de seus clientes, realizar atualizações cadastrais, organizar seus agendamentos, conseguir ter um histórico de cada cliente, consultar os clientes inadimplentes, verificar qual a forma de pagamento foi utilizada e programar agendamentos futuros, para clientes que adquirem pacote mensal de seus serviços.

Portanto, existe um interesse de obter um software que consiga ajudar a resolver esses empecilhos que eles encontram em seu cotidiano, e que em um futuro próximo, de expansão de sua empresa, outras pessoas possam ser treinadas, e consigam utilizar o software da mesma forma, sem terem problemas ou grandes dificuldades de utilização e organização.