# Definição dos objetivos da solução

Temos como objetivo a criação de um website onde o cliente pode comunicar o seu problema e visualizar a timeline com os passos já procedidos ou ainda por proceder da tarefa.

O nosso back-office será a aplicação que controlará a modificação dessa timeline.

# Definição do âmbito e scope da solução

## Âmbito e scope

Este projeto está a ser desenvolvido no âmbito do Módulo 16 da disciplina de PSI . Tem como objetivo a comunicação de problemas mecânicos e a visualização dos procedimentos via timeline. O prazo para a conclusão da solução é de aproximadamente 6 meses, desde outubro até meados de março. O nosso website deve ser desenvolvido em HTML/CSS com uso de linguagens como PHP e Javascript e o Back-office deve ser desenvolvido em C#.

# Análise da concorrência – Carglass

A Carglass é uma empresa especializada em reparação e substituição de vidros automóveis. Fundada na França em 1986, atualmente é uma das principais empresas do setor, presente em diversos países, incluindo Portugal.

**Forças –**  Marca forte - a Carglass é uma empresa com uma marca forte e reconhecida internacionalmente. Isso ajuda a criar credibilidade e confiança nos consumidores, o que pode aumentar a taxa de conversão de potenciais clientes em clientes reais.

Serviços completos - a Carglass oferece uma ampla gama de serviços, incluindo reparação e substituição de vidros automóveis, reparação de danos no para-brisas, polimento de faróis, entre outros. Isso permite que os clientes resolvam todas as suas necessidades relacionadas com os vidros de seus carros em um só lugar.

Cobertura geográfica - a Carglass está presente em diversas localidades, oferecendo serviços em todo o território nacional. Isso ajuda a tornar a empresa acessível a um público mais amplo e pode aumentar a fidelidade dos clientes.

**Fraquezas –** Preço elevado - o custo dos serviços da Carglass pode ser relativamente alto em comparação com outros concorrentes no mercado. Isso pode afastar alguns clientes que procuram serviços mais acessíveis.

Alta concorrência - a Carglass enfrenta forte concorrência de outras empresas no setor, muitas das quais oferecem serviços similares a preços mais baixos. Isso pode impactar negativamente a receita e a participação de mercado da Carglass.

Dependência do setor automotivo - a Carglass é altamente dependente do setor automotivo, o que pode torná-la suscetível a flutuações na economia e no mercado automotivo. Uma queda na produção ou nas vendas de automóveis pode impactar negativamente a demanda pelos serviços da Carglass.

**Oportunidades –** Diversificação de serviços - a Carglass poderia explorar a oferta de serviços adicionais relacionados com os veículos, como manutenção, reparação de carroçaria ou serviços de pneus, entre outros. Isso poderia aumentar a fidelidade dos clientes e oferecer novas oportunidades de receita.

Expansão geográfica - a Carglass poderia considerar a expansão para mercados onde atualmente não está presente, o que poderia aumentar sua participação no mercado e potencialmente aumentar a receita.

Parcerias estratégicas - a Carglass poderia considerar parcerias com outras empresas para oferecer serviços integrados. Por exemplo, a empresa poderia estabelecer parcerias com concessionários de automóveis ou companhias de seguros para oferecer serviços de reparação de vidros automóveis diretamente aos seus clientes.

**Ameaças –** Concorrência - a Carglass enfrenta forte concorrência de outras empresas no setor, muitas das quais oferecem serviços similares a preços mais baixos. Isso pode impactar negativamente a receita e a participação de mercado da Carglass.

Novas tecnologias - com o surgimento de novas tecnologias, como veículos autônomos ou carros elétricos, a demanda pelos serviços da Carglass pode diminuir, uma vez que esses veículos podem não ter vidros tradicionais ou não precisarem de substituição com a mesma frequência.

Mudanças económicas - flutuações na economia ou no mercado automotivo podem afetar negativamente a demanda pelos serviços da Carglass, especialmente em períodos de recessão econômica ou de queda nas vendas de automóveis.

# Análise do potencial do mercado

**Tamanho do mercado**: o mercado de serviços automotivos é grande e em constante crescimento, especialmente em países onde a propriedade de veículos é alta. Em geral, o mercado é composto por proprietários de carros, caminhões, motocicletas e outros veículos que precisam de manutenção e reparos regulares.

**Competição**: há uma grande concorrência no mercado de serviços automotivos, com muitas oficinas mecânicas tradicionais, concessionárias de veículos e outros negócios oferecendo serviços similares. No entanto, poucas empresas oferecem uma plataforma de reserva online que permite aos clientes marcar serviços de reparação e manutenção de forma rápida e conveniente.

**Tendências do consumidor**: muitos consumidores de serviços automotivos estão cada vez mais preocupados com a conveniência e a facilidade de acesso a esses serviços. A oferta de uma plataforma online que permite aos clientes marcar serviços com facilidade pode ser uma vantagem competitiva importante.

**Barreiras regulatórias**: dependendo da localização geográfica, pode haver requisitos regulatórios específicos que precisam ser atendidos para operar uma loja de mecânica ou uma plataforma online de serviços automotivos.

# Descrição da solução

A nossa solução é uma plataforma que permite ao cliente fazer marcações de consulta ao automóvel e verificar os passos a resolver ou já resolvidos de cada consulta.

Entre as principais características da nossa solução destacam-se:

**Facilidade de uso –** a nossa interface é simples de utilizar e bastante direta e eficaz

**Rápida interação com o cliente –** o cliente poderá visualizar a qualquer momento as mudanças feitas no seu veículo e o trabalho que ainda está por suceder

**Flexibilidade –** a nossa solução é altamente personalizável e adaptável a cada problema que tem de ser resolvido

Ao se adotar a nossa solução poupa-se bastante tempo e acede-se facilmente ao pretendido.