



SENSORIZE⁴⁷

Vendendo soluções para a personalização do seu cliente.

Diego de Campos

Diego de Souza

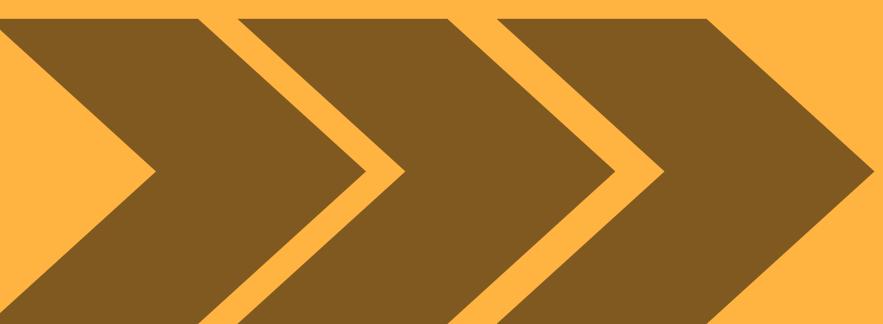
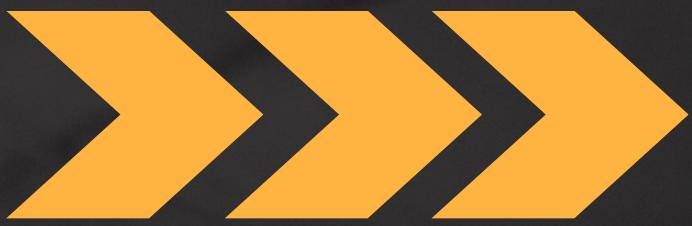
Giovane Colognesi

Gislaine Coutinho

João Henrique Galhardo

Nathan Piazzentin

Thiago Vieira





ONDE ATUAMOS?

No projeto **TechGym**, atuamos no meio Fitness, com o foco nas academias. Sabemos que este é um mercado em uma exponencial crescente no mundo inteiro, nos dando espaço para agregar na área.



FATURAMENTO DO MERCADO FIT E A POSSIBILIDADE DE CRESCIMENTO

- Mercado fitness mundial em ascensão;
- Alta demanda;
- Mercado em expansão.



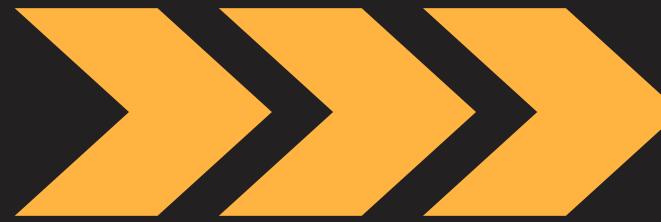
PROBLEMAS IDENTIFICADOS

Superlotação e Falta de Tempo

Aproximadamente 16% dos clientes largam a academia pela superlotação, enquanto 25% sofre com a falta de otimização de tempo nas academias.



RECLAMAÇÕES - Reclame aqui



Academia lotada

A unidade Smart Fit em Boqueirão, Curitiba está insuportável pra treinar, "fiquei sabendo que já passou do limite de alunos matricula".



Academia completamente LOTADA

Me matriculei no final do ano passado. Fui algumas vezes em três unidades diferentes e em horários variados. em TODAS as vezes...



Academia superlotada! NÃO FECHEM LÁ

Simplesmente todas as unidades da Smart Fit com superlotação, em especial a que eu treino, na Vila Formosa. O cúmulo vocês aceitarem...



Academia superlotada! NÃO RECOMENDO!

Estou indignado com a falta de respeito dessa rede com os clientes! Tenho apenas três meses de contrato e já estou arrependido.



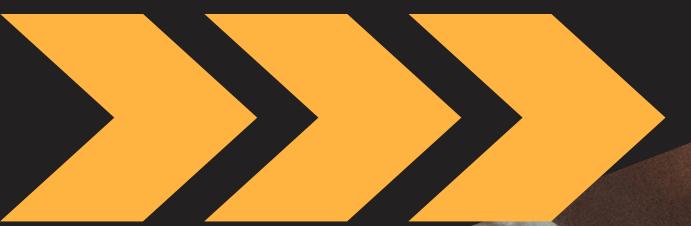
SOBRE O PROJETO

- Coletamos os dados sobre o fluxo de pessoas;
- Insights a partir destes dados;
- Melhoria no fluxo dos equipamentos;
- Possibilitar melhor rotação de treinos;
- Fluxo de clientes menos problemático;
- Otimização de tempo;
- Melhoria na qualidade dos serviços da academia;



OBJETIVO

NOSSO OBJETIVO É APRIMORAR O FLUXO DOS USUÁRIOS DA ACADEMIA, MELHORANDO O RENDIMENTO DO ESTABELECIMENTO.





TechGym

Vendendo soluções para
personalização do seu cliente.



POR QUE FIDELIZAR CLIENTES?

- Adquirir um novo cliente pode custar de 5 a 25x mais do que manter um;
- Em média, um cliente estabelecido gasta 67% a mais em seu terceiro ano de negócios com a empresa;
- De acordo com a Fundera, 65% da receita de uma empresa provém de clientes fiéis.





MODELO DE NEGÓCIO

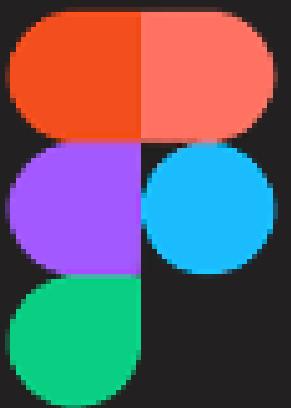
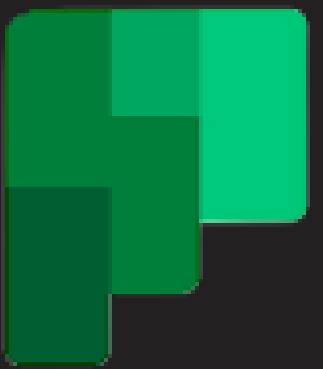
Modelo B2B

- Business to Business : Relação entre negócios, prestamos serviços para outras empresas.

SaaS (Software as a Service)

- Disponibilizamos softwares e soluções tecnológicas como um serviço.

ORGANIZAÇÃO DO PROJETO





PROTÓTIPO DO SITE

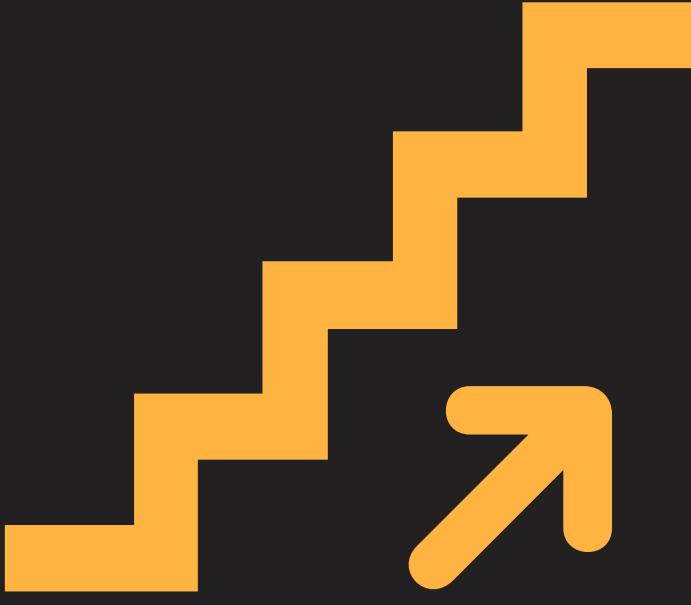




SIMULADOR FINANCEIRO

BANCO DE DADOS





PRÓXIMOS PASSOS

- Aplicativo para clientes;
- Funcionamento do arduíno;
- Superávit de ganhos;



OBRIGADO!

