**Diego de Campos Arruda** - 01232200

**Diego de Souza Carvalho Santos** - 01232125

**Giovane Kenuy Soares Colognesi Rubira Cardona** - 01232137

**Gislaine Coutinho Rodrigues** - 01232040

**João Henrique Felisberto Galhardo** - 01232132

**Nathan Ribeiro Domingues Piazentin** - 01232078

**Thiago Vieira dos Santos** - 01232038

**Projeto – TechGym**

**São Paulo – SP**

**2023**

Grupo

# Grupo 6 – Sensorize

## Participantes:

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Diego de Campos Arruda | 01232200 |
| Diego de Souza Carvalho Santos | 01232125 |
| Giovane Kenuy Soares Colognesi Rubira Cardona | 01232137 |
| Gislaine Coutinho Rodrigues | 01232040 |
| João Henrique Felisberto Galhardo | 01232132 |
| Nathan Ribeiro Domingues Piazentin | 01232078 |
| Thiago Vieira dos Santos | 01232038 |

# Contexto do Negócio

O setor de academias tem vivenciado um constante crescimento no mercado brasileiro na medida em que a conscientização sobre a importância do autocuidado e do condicionamento físico aumenta.

O Brasil possui o terceiro maior mercado desse setor, fica atrás apenas dos EUA e Canada, com um faturamento anual que passa dos dez bilhões de reais segundo dados do IHRSA. E mesmo com um faturamento tão grande, ainda há muito espaço para crescer, visto que, o país carrega um triste número, conforme dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), cerca de 47% dos brasileiros são sedentários.

Esse mercado, entretanto, sofre de alguns problemas, entre eles a sazonalidade, com picos de adesão, concorrência agressiva com muitas academias oferecendo serviços similares, baixa Taxa de Retenção: muitas academias lutam para manter uma alta taxa de retenção de membros, o que pode ser influenciado por fatores como desistência por falta de motivação, insatisfação com os resultados e problemas relacionados à experiência do cliente.

Levando em consideração a taxa de retenção, os principais pontos que devem ser levantados são: falta de flexibilidade nos horários, as pessoas têm compromissos variados ao longo do dia, como trabalho, estudos, cuidados com a família e outras atividades; problemas financeiros, mudanças nas finanças pessoais podem levar à necessidade de cortar gastos, incluindo mensalidades de academia; superlotação, o crescimento do interesse também trouxe consigo esse desafio significativo; falta de Personalização planos de treinamento genéricos podem não atender às necessidades individuais, resultando em desistência.

E justamente pensando nesses problemas que envolvem os usuários da academia, o projeto visa encontrar meios que resolvam parte desses problemas. Com a utilização de sensores de bloqueio alocados nos equipamentos realizaremos a obtenção de dados que demonstrem o fluxo e quantidade de utilizações de cada uma das máquinas. E com essas informações será possível uma melhor reorganização dos treinos e equipamentos. Obtendo assim uma melhor otimização de tempo e uma personalização de treino para aqueles possíveis atletas que muitas vezes deixaram de treinar por esses motivos.

# Objetivo

O objetivo da **Sensorize,** por meio do projeto **TECH GYM,** é revolucionar o relacionamento dos usuários com a academia, visando a otimização do espaço e tempo da mesma, para que não haja perda de futuros clientes.

# Justificativa

Uma das principais preocupações das academias é a otimização do espaço para acomodar um número crescente de clientes. A introdução das soluções tecnológicas, como sensores e sistemas de armazenamento inteligente, permitirá o uso eficiente dos equipamentos disponível. Isso não só cria um ambiente mais otimizável para os usuários, mas também aumenta a capacidade da academia de atender novos membros sem comprometer a qualidade da experiência.

Cada indivíduo possui necessidades, objetivos e rotinas únicas em relação aos treinos. A implementação da nossa solução com sites/aplicativos permitirá a criação de programas de treinamento personalizados. Essas soluções podem rastrear o progresso do usuário, ajustar os exercícios conforme necessário e fornecer orientações em tempo real. Isso não apenas aumenta a eficácia dos treinos, mas também demonstra o compromisso da academia com o sucesso individual de cada cliente.

# Escopo

Após estabelecer contato com os clientes, a Sensorize dará início à implantação dos sensores de bloqueio em todos os equipamentos da academia. Isso permitirá a coleta de dados sobre a utilização de cada equipamento, incluindo o número de usuários e o tempo médio de uso. Com essas informações, podemos começar o processo de otimização e organização dos treinos dos usuários, alocando-os nos equipamentos disponíveis de maneira mais eficiente.

# Premissas e Restrições

Premissas:

* Disponibilidade de rede de dados WiFi para os sensores posicionados na academia;
* Permissão para a modificação de equipamentos, para que os sensores estejam nivelados com o aparelho;

Restrições:

* Falta de acesso ao WiFi;