## 

O promotor FindIt oferece uma plataforma no qual qualquer gestor de armazéns pode registar os seus produtos e as suas localizações, após isto, será fornecido um sistema de procura aos seus clientes, onde estes podem encontrar os produtos e as suas localizações de forma mais simples e rápida, com este método a FindIt pretende facilitar a introdução de novos clientes aos armazéns fornecidos pelo cliente

## 2.1

**QUEM É O PROMOTOR? apresentação da organização/empresa promotora da ideia, que está a investir no desenvolvimento do SI.**

**Como está organizada (explicação da orgânica dos serviços/unidades, quando aplicável)?**

A empresa está organizada em em dois setores diferentes, um dos setores é responsável

pela gerência das contas ,

**Em que áreas atua?**

Esta empresa atua dentro de outra empresa no ramo do tipo super-mercado tal como Auchan

Este pode ser de diversas dimensões,organizações.

**Quem são os seus clientes (perfis de cliente, áreas territoriais,...)?**

Os clientes ao qual este produto será fornecido são os gestores de armazéns

## 

**2.2 Contexto do mercado que originou a mudança/oportunidade**

**PORQUÊ AGORA? O que é que aconteceu, no contexto interno ou externo à organização, que levou à iniciativa de investir no desenvolvimento das novas funcionalidades? Que evolução aconteceu, relacionada com as tendências do mercado, evolução da tecnologia ou orientações estratégicas da(s) empresa(s), que levou à procurar a transformação digital?**

Verifica-se que os clientes de grandes supermercados têm dificuldades em localizar produtos, o que obriga os estabelecimentos a contratar mais pessoas para prestar assistência individual, que verifica-se pouco eficiente visto que o cliente tinha estar sempre à procura do funcionário e a qualidade do atendimento vai depender da disposição do funcionário.

Pretende-se implementar esta solução agora pela forma prática com que as tecnologias dos dias atuais conseguem proporcionar,coisa que antes era impossível

Esta função também será útil para quando algum funcionário não consiga estar disponível por motivos pessoais.

O funcionário não consegue por vezes comunicar com o cliente pois não sabe falar a linguagem dele e a nossa aplicação disponibiliza diversas línguas incluindo a que ele fala.

**2.3 Transformação digital e novas formas de geração de valor**

**QUAL A IDEIA/CONCEITO? caracterização da Transformação Digital que se está a propor suportada nas TIC.**

Substituir a mão-de-obra por softwares inteligentes ou ajudar novos funcionários a conhecer melhor o espaço em que vão trabalhar

**Como é que vai gerar valor para a organização/negócio? [gerar valor significa gerar utilidade (e.g.: processo mais produtivo) ou acrescentar competitividade a um produto/serviço (e.g.: clientes podem fazer pesquisa integrada que, de outra forma, não seria possível) ]**

**Características dos novos produtos ou serviços e impacto à qual é a inovação? como funciona?**

Estamos a fazer um estudo para a unidade curricular Modelação e Análise de Sistemas (MAS) da Universidade de Aveiro.

O nosso estudo consiste em criar uma aplicação que facilite a procura dos produtos em qualquer loja que se dirija para diminuir o tempo que passamos nas superfícies comerciais.

Clarificando, na aplicação poderá pesquisar pelo produto que deseja e a aplicação retornará a posição exata do produto na loja.

Desde já agradecemos a vossa resposta sincera, para que o estudo tenha o melhor resultado possível.

ESTA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL PODE SER TANTO UTIL PARA O CLIENTE COMO PARA A LOJA EM SI, PARA OS REPOSITORES VAI SER MAIS FÁCIL SABER ONDE COLOCAR OS PRODUTOS. E PARA OS FUNCIONARIOS O MARKETING BASTA ACEDER AO LAYOUT E ALTERÁ-LO PARA DISPOSIÇÃO QUE DESEJA QUE AUTOMATICAMENTE SERÁ ATUALIZADO NA APLICAÇÃO E DISPONIBILIZADO AO CLIENTE

SABEMOS QUE PESSOAS MAIS SATISFEITAS ACABAM POR COMPRAR MAIS O QUE OBVIAMENTE RETORNA LUCRO PARA A LOJA E NADA MAIS QUE UMA APLICAÇÃO QUE POUPA TEMPO AOS CLIENTES PARA OS FAZER FELIZES…😉