COPTON TECNOLOGIA & SERVICOS LTDA

Em 2011, a Copton foi fundada em São Paulo, no bairro do Jaçanã pelo Luiz A. Contri junto a sua esposa senhora Contri. A motivação deste negócio foi gerada pela necessidade crescente na cidade por segurança privada a partir de monitoramento remoto.

A empresa de pequeno porte focada em monitoramento e instalação de equipamentos de segurança, que este ano expandiu para o setor de portaria e limpeza, tem como objetivo conseguir aproximar mais clientes. A partir de 2015, a Copton conta também com a importação de câmeras de segurança, possibilitando um serviço uniforme e a venda direta para o consumidor. Tudo isso para manter as melhores opções de equipamentos para seu cliente.

Apesar de ser uma empresa de pequeno porte, a Copton tem como margem de renda bruta mensal de R$8.000,00 a R$12.000,00, valores esses que são obtidos a partir de 21 clientes que preenchem sua carteira. Além de contar com 2 funcionários fixos, também utiliza o serviço de PJ como técnicos de instalação, porteiros e técnicos de limpeza.

A Copton atua no mercado em parceria com as empresas: ZN Distribuidora, CASTSEG Distribuidora e Telman Distribuidora.

Atualmente, a Copton enfrenta como principal problema a dificuldade em conseguir gerar orçamentos para seus clientes de forma rápida e eficiente, o que acaba impactando na obtenção de novos clientes.

Esse problema foi notado pois, a Copton define como prazo 3 dias úteis para a entrega de um orçamento. Segundo o senhor Contri, isso acaba gerando um desconforto no cliente, o que ocasiona na desistência da aquisição dos serviços.

Há também um segundo problema que é a dificuldade em gerenciar todos os fluxos da empresa, estes vão desde a emissão de notas automatizadas (hoje são feitas manualmente), ao controle das visitas necessárias feitas pelo senhor Contri (manutenções e afins).

A partir de reuniões feitas com o senhor Contri, foi percebido que a Copton apresenta uma certa crise com o seu principal objetivo, que é atrair mais clientes.

Com uma solução para os dois problemas, que são, perda de clientes com a demora na criação de orçamentos, e a dificuldade no controle dos fluxos da empresa. É esperado que Copton consiga triplicar sua carteira de clientes, com isso, consequentemente seus lucros.

É esperado também que, com um sistema que faça um controle macro dos fluxos, não haja a breve necessidade de contratar mais funcionários para a empresa com o seu crescimento, assim segurando os gastos.

Para exemplificar de forma mais clara, o que propomos é criação de dois sistemas, sendo o primeiro um gerenciador de fluxos da empresa, e o segundo, um aplicativo para a geração de orçamentos instantâneos para os clientes.

Como funcionalidades macros do gerenciador, a priori vimos junto ao senhor Contri a necessidade de um controle de registro de clientes (ativos, inativos, aguardando...), controle para as visitas técnicas (manutenção, instalações, orçamentos) e envio de e-mails com as ordens de serviço que atualmente são feitas manualmente.

Já do aplicativo, há como necessidade principal apenas a visualização dos produtos que a Copton presta serviço, por exemplo, câmeras e sensores. E a partir dessa visualização, uma interface onde o usuário consiga gerar orçamentos instantâneos para os clientes.

Principais Clientes:

Luiz Alberto Contri | Email: [atendimento@copton.com.br](mailto:atendimento@copton.com.br)

Equipe de Desenvolvimento:

Leandro Damasceno de Lima | RA: 1902792 | Email: [leandro.damasceno@aluno.faculdadeimpacta.com.br](mailto:leandro.damasceno@aluno.faculdadeimpacta.com.br)

Luiz Henrique de Oliveira Contri | RA: 1903312 | Email: luiz.contri@aluno.faculdadeimpacta.com.br

Danyllo Henrique Verri Santana | RA: 1601298 | Email: [Danyllo.ana@aluno.faculdadeimpacta.com.br](mailto:Danyllo.ana@aluno.faculdadeimpacta.com.br)

Matheus Nascimento Rodrigues | RA: 1902805 | Email: matheus.nascimento@aluno.faculdadeimpacta.com.br