

UNIP J.K – SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SP.

ENGENHARIA DE REQUISITOS

TURMA CC1A28 – CIÊNCIAS DA COMPUTAÇÃO

ATIVIDADE: MELHORIA DE PROCESSO EM UMA EMPRESA REAL

ACADEMIA GO HEAT

ANDRÉ FERNANDES PORTO – RA: H611II2

GUILHERME MORAIS DE ANDRADE – RA: R219216

Pesquisa de Melhores Práticas

Fomos pesquisar sobre uma rede de academia que é referência no mercado e a maior rede de academias no Brasil, líder na América Latina e a terceira maior no mundo, a Smart Fit. A Smart Fit possui seu próprio site, diferente da Go Heat que é uma academia mais conhecida como de bairro, que tem somente o Instagram como sua forma de divulgação. A Smart possui diversas formas de divulgação tais como, Outdoors, anúncios no Youtube, Instagram, entre diversos patrocinados que existe na internet hoje em dia.

Pegamos alguns pontos do site da Smart Fit para poder adquirir como uma melhor prática de divulgação e informação para Go Heat, tais são:

Na aba, **Espaço do cliente**: Canal de gerenciamento de sua conta.

Por aqui você consegue:

- Atualizar dados pessoais.
- Consultar histórico de pagamentos.
- Trocar de unidade.
- Alterar forma de pagamento.
- Trocar de plano, e por fim realizar um login.

Já na aba, **Planos**: Nessa aba você terá acesso aos principais planos da franquia Smart Fit que atualmente possui três planos sendo o primeiro e o mais completo:

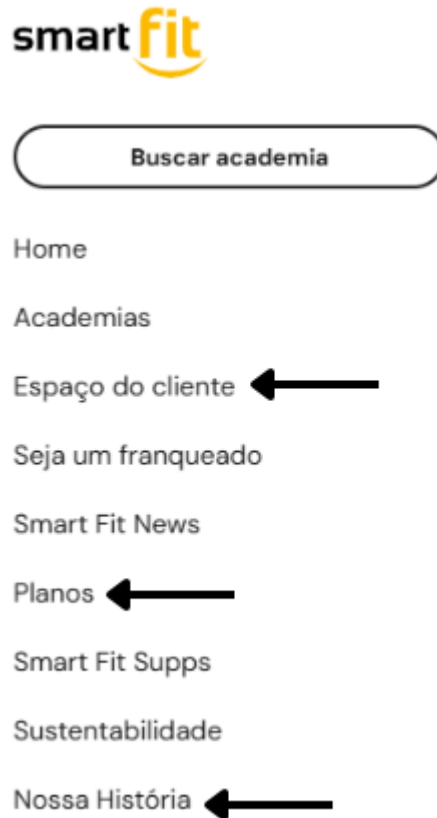
- Plano Black: Treine em qualquer academia Smart Fit, seja no Brasil ou na América Latina são +1700 unidades em 15 países, por apenas 29,00 reais no primeiro mês e depois 149,90/mês 12 meses de fidelidade.
- Plano Fit: esse é o plano mais econômico atualmente para você se exercitar quando quiser na academia da franquia que escolher. A partir de 29,00 reais no 1 mês, depois 99,90/mês 12 meses de fidelidade.
- Plano Smart: Nesse plano você pagará somente 119,90 para treinar 1 mês sem fidelidade.

Por fim, na aba, **História**: Há uma história que Edgard Corona gosta de contar para explicar a necessidade da Smart Fit no Brasil: um dia, chegando para visitar a Bio Ritmo Paulista, ele parou num café do Conjunto Nacional. Ao conversar com a atendente ele perguntou: “O que você acha da academia que tem aqui, a Bio Ritmo?”. Ela respondeu que adoraria frequentar uma academia daquele padrão, mas era muito cara para ela... Essa conversa deu um insight.

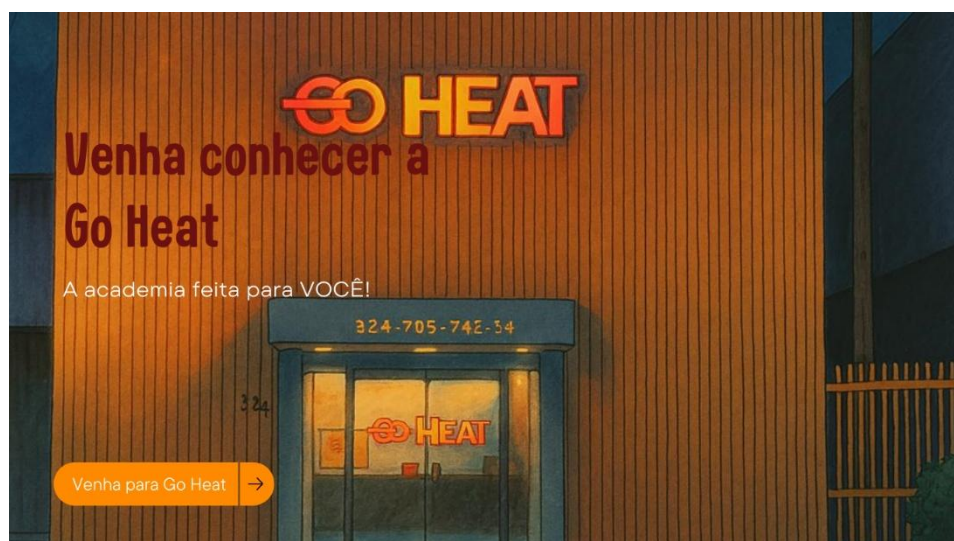
Edgard Corona não queria uma rede de academias “baratas” e sim acessíveis, com grande capilaridade e a mesma qualidade de uma academia Bio Ritmo: Para fazer da ideia uma realidade o empresário procurou por benchmarking internacional. No mesmo ano, participou do encontro da IHRSA, nos Estados Unidos, e conheceu um movimento já estabelecido no exterior, mas ainda novidade no Brasil: academias low cost. Este formato cobrava em torno de 20 dólares a mensalidade.

Para conhecer melhor o modelo, cruzou os Estados Unidos, visitando as academias. Ao voltar ao Brasil, Edgard estava decidido de abrir a Smart Fit e não cobrar mais de R\$ 49,90 a mensalidade, um preço muito abaixo das demais academias (em torno de, no mínimo, R\$ 300). O conceito incorporava o que havia de melhor e mais moderno em equipamentos, arquitetura e decoração. Foi uma novidade que balançou o mercado, dividido entre academias voltadas para a classe A, com mensalidades altíssimas, ou academias de bairro, mais baratas, mas precárias...

Aqui está o menu suspenso com suas abas do site da Smart Fit que pegamos de referência para a melhoria da divulgação da academia Go Heat:



De acordo com as ideias de melhoria que obtemos com o site da Smart Fit, criamos um protótipo de um site da Go Heat com as ideias que tivemos, fique com protótipo:





Planos

Musculação Tem acesso a área da musculação em todo horário de funcionamento	Diamond Tem acesso a todas as aulas em grade
Master Escolha uma modalidade das aulas em grade e pode fazer ela 3x na semana com dia e horário fixo	Full Tem acesso a todas as aulas em grade + a área da musculação

