ANÁLISE DO CASO DO SISTEMA DE ESTACIONAMENTO

**ANÁLISE DO NEGÓCIO**

**Pontos fortes**

**(Renan) - O estacionamento já tem uma base de usuários**

**(Vitor) - Localização bem conhecida e utilizada pelos motoristas**

**(Bruno Hideki) - Estacionamento é bem conhecido, assim com uma base de clientes estabelecida.**

**(Rafah Moreira) -**

**(Enzo) - Uma base de cliente bem estabelecida**

**(Gabriel) - Estacionamento já conhecido com clientes fieis em área com alta demanda.**

**(Rebeca)- confiança dos clientes**

**Pontos fracos**

**(Enzo) - ~~O sistema atual é obsoleto, não acompanha a atual evolução do mercado~~**

**(Rebeca)- A falta da tecnologia e da automação geram dificuldade para gerir o estacionamento**

**(Davi) - Processo manual de registro, estando sujeito a erro de cobranças.**

**(Nicolas) - Com a falta de uso de tecnologia, o estacionamento apresenta uma ineficiência operacional.**

**(Luísa)-A ausência de um sistema que contabilize os carros e clientes influencia na organização e na segurança dos carros, facilitando roubos e confusões.**

**(Bruno Hideki) - Falta de controle digital e gestão manual, podendo gerar confusão com os clientes.**

**(Gabriel) - ~~falta de tecnologia e concorrencia crescente~~**

**Ameaças**

**(Clara) - Clientes podem preferir o concorrente por ser mais moderno e menos sujeito a erros de cobrança**

**(Gabriel Augusto)- Um sistema com pouco segurança pode sofrer com vazamentos de dados como placa e dados de pagamentos.**

**(Nicolas) - Com a falta da modernização, outros estacionamentos na região podem atrair esses clientes.**

**(Sophia) - Novas redes de estacionamentos automatizados estão surgindo, aumentando a concorrência.**

**(Enzo) - Erros de cobrança podem gerar insatisfação nos clientes**

**Oportunidades**

**(Breno) - Automatização do Sistema, se adequando aos modelos mais modernos, facilitando assim a análise de dados para saber os períodos de alta e baixa, além de poder saber quem são seus clientes frequentes e reduzindo o erro.**

**(Parducci) - com um software fica mais fácil oferecer e gerenciar convênios e fazer promoções para aumentar a ocupação em dias e horários menos usados.**

**ANÁLISE DE VALOR**

**Riscos e/ou problemas a eliminar ou reduzir**

**(Rafah Meana)** A automação elimina erros humanos, aumentando a precisão e a receita gerada.

(Rafah Meana) A automação melhora a experiencia dos clientes fieis aumentando o numero de clientes novos

**(Davi) - Eliminar a falta de dados sobre os clientes e valores médios pagos.**

**Produtos e/ou mercados a desenvolver**  
**(Davi) - Aplicativo para reserva de vagas com pagamento online.**  
**(Davi) - Programa de Fidelidade.**

**(Vitor) - Implementar um sistema para facilitar o controle de veículos/vagas e pagamentos**

**(Rafah Meana) ~~Prestar atenção à novas tecnologias, melhorando cada vez mais a experiencia do cliente~~**

**(Augusto) sustentabilidade : implementar vagas para carros elétricos , reduzindo a emissão de poluentes**