

Projeto Integrador

Integrantes: Eduardo Dias - Rafael Aguiar - Thaís Nogueira - Vitor Gabriel

1. Levantamento de mercado

Concorrentes diretos seria:

Easy Estética:

https://easy-estetica-automotiva.ueniweb.com/?utm_campaign=gmb

Estéticar Grajau:

<https://www.esteticargraju.com.br/>

Ascensão Detail:

<https://www.ascensaodetail.com.br/>

Concorrentes indireto do site seria lava rápidos e funilarias. Exemplo:

Laav:

https://www.laavsantoamaro.com.br/?gad_source=1&gclid=Cj0KCQjwsoe5BhDiARIsAOXVoUsKCkubvhBANLhwKr31CFOeGOg4PS5fJ4yT0zLbmalE3tY3BIjkoEIaAsqNEALw_wcB

Oportunidades e ameaças

Em 2024, o mercado de estética automotiva se expande, impulsionado pela crescente demanda por serviços de detalhamento e personalização de veículos. A sustentabilidade ganha destaque, com produtos ecológicos se tornando cada vez mais populares. A tecnologia facilita agendamentos e acompanhamentos online, tornando a experiência do cliente mais eficiente. Nesse cenário competitivo, a Vonix se destaca como fornecedora, sempre lançando produtos inovadores. Para oferecer serviços de qualidade, é essencial que os profissionais busquem cursos de capacitação, acompanhando as tendências do setor.

O ponto forte do serviço oferecido é sua qualidade e detalhamento. A proposta de focar em uma lavagem minuciosa e cuidadosa permite que o profissional atenda um ou dois carros por vez, garantindo um nível superior de atenção e resultado. Esse nível de dedicação atende a uma fatia do mercado que valoriza a qualidade sobre a quantidade, reforçando a reputação do estabelecimento e fidelizando clientes que priorizam a confiança e o cuidado com seus veículos.

Entretanto, o mercado de estética automotiva no Brasil está cada vez mais competitivo, com a entrada de novas empresas e a expansão de estabelecimentos já consolidados. A maior ameaça é a competição de preços, principalmente considerando que os consumidores frequentemente comparam preços e avaliações dos serviços locais antes de decidir onde realizar a manutenção de seus veículos. Para enfrentar essa concorrência, o uso de tecnologia para otimizar a experiência e eficiência dos serviços. O sistema proposto, com estimativas automatizadas de preço e tempo, pode posicionar o negócio como uma opção moderna e transparente, características cada vez mais valorizadas pelo mercado.

2. Justificativa de Problemática

O problema a ser resolvido é que, com um site e um sistema, o serviço terá mais agilidade e acessibilidade. Atualmente, os preços são definidos usando uma tabela no Excel própria do mercado, o que pode causar estranheza nos clientes, que podem interpretar que o preço está sendo estabelecido de forma subjetiva. Além disso, o tempo necessário para o serviço é estimado apenas com base na avaliação visual do estado do carro, variando entre 8 e 12 horas, o que demanda um tempo desnecessário para um processo que poderia ser automatizado.

Nosso projeto busca aprimorar o serviço, proporcionando aos clientes uma percepção de transparência e confiança no preço do serviço, já que o sistema poderá oferecer uma estimativa mais precisa e rápida do tempo necessário, ajustada ao estado do veículo. Isso não só aumenta a confiança do cliente, mas também melhora a experiência do atendimento. O sistema também economizaria o tempo do profissional ao automatizar o agendamento e o registro dos serviços, com funcionalidades no site e em um aplicativo para desktop que realizariam todas essas tarefas.

Esse diferencial competitivo pode atrair mais clientes, incentivando-os a retornar e a recomendar o serviço

3. Levantamento de Requisitos:

- **Requisitos Funcionais:** Reservas, serviços, solicitação do serviço, agendamento, orçamento, feedbacks.
- **Requisitos Não Funcionais:** Desempenho, segurança, usabilidade, backup e recuperação, documentação.