MATRIZ SWOT

* Forças:
  + É um aplicativo leve e fácil de usar;
  + Tem foco na ampliação da rede;
  + Tem um programa de ponto que visa despertar o interesse do cliente.
* Fraquezas:
  + O público alvo não é fiel à marca;
  + Insegurança dos usuários ao comprar on-line;
  + Demora no carregamento de imagens e ícones.
* Oportunidades:
  + Expansão da conectividade com a ampliação da internet na região;
  + Possibilidade do aumento da fidelidade do usuário, utilizando de estratégias voltadas à segurança e engajamento;
  + Bom potencial na atração de novos usuários, fazendo o uso de ferramentas como um programa de benefícios e recompensas.
* Ameaças:
  + Apps concorrentes que utilizam de funcionalidades semelhantes;
  + Perda de usuários devido à experiencia negativa com os carregamentos lentos;
  + Resistência de usuários tradicionais à compras on-line.

ESTRATÉGIAS

1. Fidelização do cliente:

Devido à baixa fidelidade dos usuários, será necessário implantar um programa robusto de fidelização, com descontos progressivos a cada compra realizada. Isso será possível através da criação de um sistema de “níveis”, onde quanto mais compras o usuário realizar, maiores serão os benefícios.

1. Melhora da Experiência do Usuário:

Mitigação da fraqueza relacionada ao carregamento lento de imagens e ícones no app. Uma estratégia será a otimização do tempo de carregamento do aplicativo com melhorias voltadas às imagens e ícones.

1. Parcerias para expansão:

A oportunidade gerada pela ampliação da conectividade, pode ser explorada em parceria com provedores de internet locais. Firmando parcerias com esses provedores, será possível oferecer promoções exclusivas do aplicativo, aumentando o público-alvo.

1. Diferenciação da concorrência:

As ameaças relacionadas à concorrência, podem ser enfrentadas com inovação e exclusividade. A incorporação de funcionalidades únicas ao aplicativo, como realidade aumentada na visualização de produtos ou serviços é um bom exemplo.