ANÁLISE DO CASO DO SISTEMA DE ESTACIONAMENTO

**ANÁLISE DO NEGÓCIO - SWOT**

**Pontos fortes**

**[Lucas Lima Franco] - Alto volume de uso, demonstrando demanda constante pelo serviço.**

**(Lucas Rodrigues) - Baixo custo operacional ~~e facilidade de acesso~~**

**(Renan Ferreira) - ~~Automatização e eficiência, redução na entrada/saída de veículos~~.**

**(Geisa) Estacionamento bem conhecido e usado**

**(Victor Ruiz) - Fidelização de clientes**

**(Carol) ~~Controle na quantidade de vagas disponíveis e indisponívei~~s**  
**(Karine) Nao é necessario pessoas habilitadas para manusear os sistemas**

**(Rafael Catapani) - Baixo Custo ~~e controle de qualidade~~.**

**Pontos fracos**

**(Jaime) Não existe controle digital**

**(Murilo) erro na contabilização de tempo que o cliente utilizou o serviço causando cobranças erradas.**

**(Vitória machado) - Anotações manuais, não ter controle dos dias e horários de maior fluxo de clientes,**

**(Carol) Erro nas cobranças finais dos clientes**

**(Kauan) Evasão de pagamento, não consegue ter noção da clientela fiel**

**(Enzo Luchini) Problema para criar planos de fidelidade com clientes ou estabelecimentos**  
**(Karine) NÃO Otimizacao de tempo para controle de clientes, fluxo, demanda**

**(Geisa) Cobranças indevidas**

**[Lucas Lima Franco] - Processo manual gera erros de cobrança e ineficiência operacional**

**Ameaças**

**(Jaime) Concorrentes utilizando automação e controle digital**

**(Raphael Costa) Clientes mal-intencionados pagarem menos do que deveriam, gerando perda de capital**  
**(Karine) Perda de espaco no mercado a partir da concorrencia**

**(Lucas Rodrigues) Concorrência com outros negócios - Que já possuem um sistema**

**(Vitória Machado) - novos concorrentes próximos com novos sistemas.**

**(Carol) Em caso de roubo de veículos, não tem como saber quando o veículo esteve no estacionamento, portanto dificulta a confirmação**

**[Lucas Lima Franco] - Possível perda de clientes devido à experiência desatualizada e erros de cobrança.**

**Oportunidades**

**(Lucas Rodrigues) Parcerias com outras empresas + automatização de processos que podem resultar em redução de custos + Digitalização do sistema para maior controle e previsão de ocupação**

**(Geisa)Fidelização de clientes com maior frequência**  
**(Karine) Reducao de custos, ganho financeiro a partir da organizacao das vagas e clientes. Possibilidade de fidelizar clientes que mais utilizam a partir de promoções**

**(Parducci) administração de convênios. Promoções para usarem o estacionamento fora dos horários de maior demanda.**

**[Lucas Lima franco] - Oferecimento de benefícios, como programas de fidelidade e descontos para clientes frequentes.**

**ANÁLISE DE VALOR**

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

**(Enzo Luchini) Falsificação do período no estacionamento**

**(Victor Ruiz) Cobranças incorretas**

**(Jaime) Eliminação dos apontamentos errados de cobrança**

**(Anaí) Perda de registros, informações de clientes e/ou cobrança**

**(Bruno cesar) - Vulnerabilidade no mercado frente aos concorrentes**  
**(Karine) Cobrancas indevidas, perdas financeiras**

**[Lucas Lima Franco] - Dificuldade na gestão de vagas, causando insatisfação dos clientes.**

**Produtos e/ou mercados a desenvolver**

**(Anaí) ~~Sistema automatizado~~**

**(Kauan) Sistema de fidelização de cliente (pontos por cashback)**

(Parducci) Convêncios com descontos para clientes de estabelecimentos comerciais da região

(Parducci) Voucher de desconto para reserva prévia de vaga em um horário com pagamento antecipado  
**[Lucas Lima Franco] - Expansão da rede de estacionamentos com melhor controle administrativo.**  
**(Karine) ~~Novo modelo de atuacao automatizado no mercado de estacionamentos~~**