Aluno: Wesley Allan da Silva

Curso: Análise e Desenvolvimento de Sistemas

**ATIVIDADE 02**

1. Antes da empresa **Vegascom** adotar o **Agendor** como solução para sua SI integrada de CRM, encontravam dificuldade para acompanhar as atividades dos analistas, o funil de vendas não retratava a realidade e não tinham controle sobre atividades, agendamentos e clientes.
2. Com a adoção do **Agendor** a **Vegascom** teve como benefícios, um funil refletindo melhor a realidade e uma visão clara das visitas e agendamentos realizados pelo time, agora possui acesso a relatórios que facilitam a identificação e análise de seu negócio como um todo.
3. Problemas comuns a implantação de uma nova SI que exige mudança da cultura, onde tiverem ações para incentivar os colaboradores a alimentar o Agendor, e a aprender como utilizar o mesmo.
4. O Agendor tem um banco de dados próprio, que funciona em [nuvem](http://pt.wikipedia.org/wiki/Computa%C3%A7%C3%A3o_em_nuvem), onde a equipe acessa os dados a partir de qualquer aparelho com conexão à Internet. Os aplicativos do Agendor para [Android](https://play.google.com/store/apps/details?id=br.com.agendor&hl=en) e [iOS](https://itunes.apple.com/br/app/agendor-crm-para-vendas/id804767405?mt=8) podem ser utilizados mesmo sem conexão com a internet e são sincronizados automaticamente quando houver conexão.
5. A empresa trabalha com uma Rede local, ou seja, LAN, possui computadores conectados via meios de transmissão guiada, e conexão wifi, onde os colaboradores também têm acesso ao Agendor por meio de aplicativos.