

RGA SOLUÇÕES WEB

Amanda Da Silva Mauricio

Eduardo Henrique Fernandes

Gustavo Prates Da Silva

Kauã Lucas Oliveira De Sousa

Rafael Martins Ribeiro

Titulo da proposta: Controle de Peças em Mecânicas

Segmentação de clientes:

Público-alvo: Empresas mecânicas de grande, médio e pequeno porte.

Área de atuação: Segmento de venda de peças automotivas.

Crerérios Firmográficos: Oficinas mecânicas com venda interna de peças automotivas, localizadas em todo o território nacional atendendo desde a oficina de pequeno porte quanto a de grande porte.

Tipos de Segmentos: Mercado segmentado focado em oficinas mecânicas com venda interna de peças com possível expansão para lojas de peças.

Coerência: O segmento de oficinas valoriza a venda interna das peças utilizadas por seus clientes pois essa pratica aumenta a margem de lucro do estabelecimento e facilita questões de pós atendimento, como garantia, gerando também um conforto maior para seu cliente que consegue encontrar a solução completa para seu problema em um único lugar. Com isso nosso sistema se encaixaria nesse cotidiano aumentando as vendas através das indicações de peças relacionadas.

Canais:

Conscientização: Levar a PV ao conhecimento do cliente através de contatos via redes sociais e telefones das oficinas.

Avaliação: Oferecemos aos possíveis clientes um teste inicial de nosso sistema por tempo limitado para que o mesmo possa atestar a eficiência pós uso e a receita gerada através do mesmo.

Compra: Nosso sistema contara com a opção de assinatura mensal/anual com o pagamento via cartão de crédito ou pix.

Entrega: O cliente terá acesso a plataforma web através de login e senha cadastradas e validadas através de chave de confirmação de assinatura.

Pós-venda: Manteremos o contato com cliente via chat através do sistema e também via WhatsApp onde teremos nosso suporte técnico para possíveis bugs do sistema.

Relacionamento com clientes:

Expectativa do cliente: Nosso cliente busca agilizar o atendimento ao seu cliente final, visando utilizar nosso sistema como meio para o aumento do valor agregado em seus serviços prestados, visando um aumento em sua receita através da indicação de peças relacionadas ao trabalho em curso.

Motivação do relacionamento: Visamos não apenas manter os clientes conquistados como também aumentar nossa base de clientes visando a melhoria exponencial de nosso sistema através da análise dos dados salvos por cada cliente ao que se refere nas indicações de peças em cada serviço.

Integração e custo: O relacionamento se integra tanto com a base de dados que será alimentada pelas indicações feitas pelos usuários quanto pela interação dos clientes com nossos canais de atendimento, teremos o custo com a hospedagem do site e do suporte técnico, custos estes que serão considerados para calcularmos o valor das assinaturas mensais e anuais.

Tipo de relacionamento: Buscaremos um relacionamento que visa o equilíbrio entre o valor cobrado e o suporte oferecido, com isso esperamos atrair mais clientes que visam custo benefício.