**Apresentação do Projeto mobiCLUB.**

**Potencializando o consumo nas boates.**

1. **Apresentação**

Somos um grupo de estudantes do curso de Ciência da Computação da Universidade Federal de Pernambuco. Estamos estudando a viabilidade de um projeto orientado pelos professores do Centro de Informática/UFPE Jacques Robin e Cristiano Araujo. Para facilitar o desenvolvimento do mesmo, precisamos de um potencial cliente que esteja disposto a nos ajudar com informações gerais, como dados sobre o local, infraestrutura da boate, testes dos protótipos, etc. Esta parceria não requer investimento financeiro. Nosso intuito é ter uma aproximação inicial com um futuro cliente para nos aprofundar no problema que estamos focando.

 Este documento apresenta de forma clara e direta o problema e a nossa proposta de solução.

1. **Identificando o problema**

Como frequentadores de diversas boates de Recife, pudemos observar a dificuldade para saída do estabelecimento em dias de grande movimento, causada pela lentidão no processo de pagamento. Nos horários de pico, quando grande parte do público decide deixar o local, a fila fica muitas vezes insuportável. A primeira impressão é de que isso não é um problema para a casa, pois a pessoa que quer sair já consumiu o que queria e realmente quer deixar o local. No entanto, outra abordagem merece destaque: os clientes deixam de consumir para evitar a fila, ou até mesmo, existem casos extremos em que as pessoas evitam certos locais por causa da fila para sair. Em outras palavras, **a casa está perdendo clientes e deixando de vender**.

Em cima dessa idéia do problema, elaboramos um questionário/pesquisa descrito no item a seguir.

1. **Comprovando o problema**

**3.1) Pesquisa e público-alvo**

Foi realizada uma pesquisa (<http://tinyurl.com/pesquisamobiclub>) com o intuito de comprovar a existência do problema com dados estatísticos. No total, 254 pessoas responderam ao questionário entre os dias 30 de agosto e 02 de setembro de 2009. O perfil dos entrevistados é de jovens com idade entre 18 e 30 anos, a maioria deles costuma frequentar boates badaladas de Recife. Seguem algumas das principais perguntas, resultados obtidos e comentários sobre eles.

**3.2) Resultados**

**4) A Solução**

**4.1) O que é?**

O mobiCLUB consiste em um sistema de informação completo e de fácil acesso web através de dispositivos móveis, focado em celulares com qualquer tipo de conexão com a internet (seja Wi-Fi ou 3G). Tem como público-alvo, então, jovens (18 a 30 anos) frequentadores de boates e que possuem em seu celular algum tipo de conexão com a internet. Como vimos no resultado da nossa pesquisa, o percentual de potenciais usuários se mostrou relevante, e, com o rápido avanço tecnológico teremos cada vez mais aparelhos conectáveis, uma tendência mundial.

**4.2) Como funciona?**

Aqui segue uma breve descrição do cenário com a solução implementada. Primeiramente, o usuário, cliente da casa, faz um cadastro no site informando dados pessoais e de cartão de crédito, ele receberá seu login e senha para uso do sistema. Com isso ele já pode se dirigir à casa. Chegando lá, seu cadastro estará automaticamente feito, basta informar número de telefone, como ocorre na maioria das boates. Ele receberá o cartão de consumo e poderá usufruir de tudo que a casa disponibiliza, consumindo normalmente. A diferença está no pagamento. Através do acesso pelo celular, com login e senha pessoais, o usuário estará livre para efetuar a autorização do pagamento a qualquer momento. Então seu cartão ficará liberado e ele pode se dirigir à saída.

Para a boate, teremos uma solução já integrada com o site. Desde o controle de consumo com cartões à integração com o sistema de pagamento das bandeiras de cartões de crédito mais utilizadas (VISA, MasterCard, Hipercard, etc).

**4.3) Benefícios**

Em comparação com o atual sistema em uso nas boates os principais diferenciais são:

**a)** A agilidade no cadastro do usuário;

**b)** A facilidade de pagamento para o usuário;

**c)** Tendo contornado o problema da fila, teremos um aumento do consumo e a atração de novos clientes, que não terão este incômodo para se preocupar.

**d)** Para a boate, menor gasto com os caixas, pois o pagamento agora não terá mais interferência humana.

**4.4) Serviços agregados**

Além do pagamento, junto ao site, disponibilizaremos serviços como:

**a)** Opções de divulgação de promoções da casa como o *drink do dia* e/ou algum evento especial.

**b)** Um serviço de enquetes que possibilitará uma maior interação do usuário com o estabelecimento.

Ficamos à disposição para esclarecer qualquer tipo de dúvida. Procuraremos manter contato, para, havendo interesse na colaboração, podermos implementar o sistema completamente funcional para os usuários consumidores em um futuro próximo.

  Atenciosamente,

  Equipe Maraca Soluções

www.cin.ufpe.br/~maraca

Contato:

Bruno Inojosa - (81) 8899-6151 - [bics@cin.ufpe.br](mailto:bics@cin.ufpe.br)

João Victor Ramos - (81) 8775-6645 - [jvwr@cin.ufpe.br](mailto:jvwr@cin.ufpe.br)

Professores orientadores:

**Jacques Robin –** [jr@cin.ufpe.br](mailto:jr@cin.ufpe.br)

PhD em Ciência da Computação pela Columbia University, New York – USA.

**Cristiano Coêlho de Araújo –** [cca2@cin.ufpe.br](mailto:cca2@cin.ufpe.br)

Doutorado em Ciência da Computação pela UFPE.