



## CONHEÇA A IMPORTÂNCIA DO TRABALHO DE MANUTENÇÃO DOS SISTEMAS PINPAG

Recentemente nos dias 16 a 17 de nos dias 29 a 30 de março, os principais Sistemas da PinPag que são o Portal Quanto Vendi, o Controle Quanto Vendi e as Contas Digitais, tiveram suas operações paralisadas para processo de manutenção preventiva das 20hs até as 20hs do dia seguinte.

Para que todos conheçam os objetivos desse trabalho, destacamos como resultado a melhor performance dos sistemas que envolveu a mudança de Data Center para a WS Tech, alteração que também contribuirá significativamente na redução de custos de processamento dos sistemas.

As datas e horários foram escolhidas com base na estatística de uso e em nada afetou as possíveis consultas dos nossos clientes, no portal Quanto Vendi, que no período noturno e final de semana o acesso é quase nulo. Razão pela qual apenas as equipes comerciais e de apoio foram científicadas e sem aviso antecipado aos clientes para não gerar expectativas negativas desnecessariamente.

Esse tem sido o foco da área de Pesquisa & Desenvolvimento. Aprimorar os processos sistêmicos existentes, na busca constante da evolução, modernização, segurança e redução de custos. E esses resultados nos tornam mais fortes e competitivos no mercado que atuamos.

## COMO ACOMPANHAR O MERCADO EM QUE ATUAMOS

Só existe uma forma de acompanharmos o mercado de pagamentos em que atuamos, essa forma é a coleta de informações. Sim! Parece óbvio, mas existem pontos complexos que devem ser considerados: as diferentes regiões do país, as atuações localizadas, o mercado foco, as inovações tecnológicas ofertadas, experiências dos clientes com relação a concorrência, taxas ofertadas e ainda itens como o nível de atendimento prestado nos canais de suporte, tempo de resposta e resolução de problemas.

Com base nos levantamentos poderemos analisar os principais concorrentes para identificar suas vantagens competitivas, pontos fracos, oportunidades de crescimento e ameaças no mercado, a chamada análise SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), traduzido: Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças.

Esses levantamentos de informações sobre a concorrência já tiveram início, coordenado pela área de Apoio Comercial e a participação integrada de várias pessoas de outras áreas, utilizando suas experiências, como já registramos em publicação anterior. Porém, não devemos abrir mão, das informações buscadas junto aos nossos clientes, que são fontes de informações importantes nesse processo de avaliação.

Então, estamos acionando nossa área comercial para que participem desse levantamento, buscando junto aos clientes informações como:

- . Além da PinPag trabalha com algum concorrente? Quem?
- . Que taxas praticam e prazos ofertados?
- . O crédito é imediato como na PinPag?
- . A PinPag tem atendido as expectativas do cliente? No que podemos melhorar?
- . O que podemos criar para contribuir na ampliação dos negócios do cliente?

Informações como essas devem ser acrescidas de qualquer outro fato julgado relevante a ser levantado. Lembrando que qualquer colega que atua na PinPag poderá auxiliar com informações que de alguma forma chegou ao seu conhecimento.

E para facilitar o registro das informações é importante a utilização do e-mail: [ouvidizer@pinpag.com.br](mailto:ouvidizer@pinpag.com.br)

Juntos somos mais fortes!



## ANIVERSARIANTES DA SEMANA

(02/04 a 08/04)

- 3 de abril - Janaina dos Santos Lima - Regional 4
- 3 de abril - Diego Belen Vianna de Lima - Pesquisa & Desenvolvimento
- 8 de abril - Wedja Izidio da Silva - Regional 4
- 8 de abril - Nadine Guerrero Pontes - Risco & Cadastro