

RELATÓRIO FINAL

Fare  
**ADVISOR**

# 1. INTRODUÇÃO

---

Nome: Cardline dos Santos Gomes – 23024619

Nome: Isaac Ferreira – 23025417

Nome: Geovanne Braga – 23025648

Nome: Ícaro Luiz – 23025413

Fare Advisor

# 2

# A OPORTUNIDADE

---

Quem nunca ficou pulando de app em app só pra tentar achar a corrida mais barata?

Além de cansativo, isso faz a gente perder um tempão — e vamos combinar, tempo é algo que ninguém quer desperdiçar hoje em dia. Nosso projeto surgiu justamente pra acabar com essa enrolação e facilitar a vida de quem só quer chegar ao destino pelo melhor preço.

## **Por que isso é uma oportunidade?**

Porque, se tá difícil pra tanta gente, tem espaço pra solução boa aí!

A galera quer praticidade, economia e agilidade — e ninguém tem paciência pra perder tempo comparando preço de corrida. Se a gente consegue entregar isso tudo num só lugar, viramos a escolha óbvia. E onde tem dor, tem chance de inovar e de se destacar!.

# 21

## NOSSOS DADOS

---

### Os dados impressionam - e mostram a magnitude do mercado

A verdade é que usar app de transporte virou parte da rotina de milhões de brasileiros. Só a Uber, em 2021, movimentou **R\$ 36 bilhões** na economia do país. E, até hoje, **125 milhões de pessoas** já usaram o app pelo menos uma vez - isso representa cerca de **80% da população adulta**!

Em São Paulo, por exemplo, **6 em cada 10 pessoas** se locomovem com Uber, segundo o Datafolha. E vale lembrar: a Uber não reina sozinha. A 99 também é gigante nesse mercado, disputando corrida a corrida.

Com tanta gente usando, é inevitável: todo mundo quer economizar, mas ninguém quer perder tempo comparando preços entre aplicativos. É aí que a nossa solução entra - porque onde tem muita demanda e uma dor clara, tem espaço pra inovação de verdade.

# 22

## PERSONA

---

### Conheça a Eduarda.

Ela tem 27 anos, mora em uma grande cidade e é super organizada com suas finanças. Usa aplicativos como o Mobills pra controlar cada gasto e sabe exatamente onde pode (e deve) economizar.

Eduarda decidiu não ter carro. Em vez disso, usa apps de mobilidade como uma forma mais prática e econômica de se locomover. E essa escolha não é por acaso: segundo um estudo, **63,5% dos usuários desses apps no Brasil são mulheres** — como ela.

### Eduarda fez as contas e economizou.

Hoje, manter um carro popular no Brasil custa cerca de **R\$ 2.100 por mês**, considerando financiamento, seguro, IPVA, manutenção e combustível.

Já a Eduarda, que faz em média 30 corridas por mês a R\$ 22,90 cada (média), gasta cerca de **R\$ 687**.

Ou seja: **economia de mais de R\$ 1.400 todo mês** — sem contar o tempo e a dor de cabeça que ela evita.

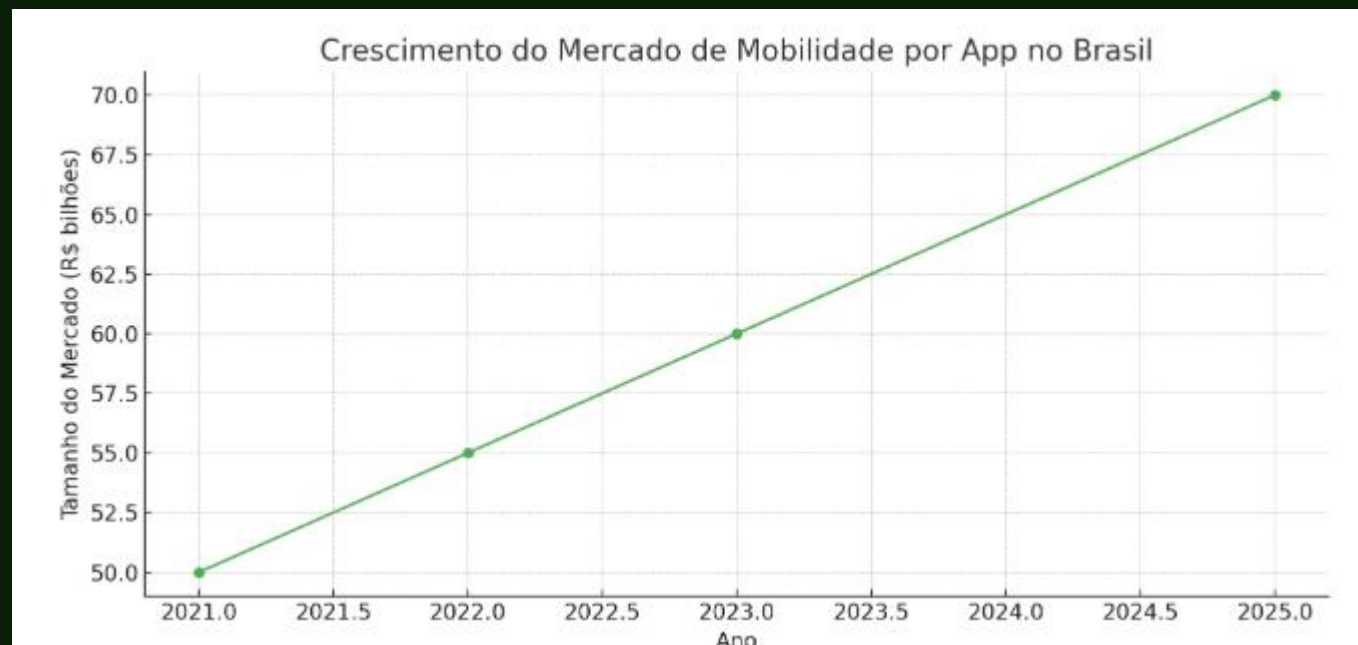
Com o Fare Advisor, a Eduarda ainda vai conseguir escolher o app com o melhor preço em segundos. Mais economia, menos estresse.

# 3.

## TAMANHO DE MERCADO

### Tamanho atual do mercado de mobilidade por app no Brasil:

- Estimativas apontam que o mercado total de mobilidade por app no Brasil gira em torno de **R\$ 50 a R\$ 60 bilhões/ano** (considerando concorrência e crescimento do setor).
- A base de usuários é enorme: **125 milhões de brasileiros já usaram o app da Uber ao menos uma vez** (fonte: Relatório de Impacto da Uber Brasil, 2021).



# 3.1

## RACIONAL DE MERCADO

---

A base de usuários de apps de mobilidade no Brasil é imensa:

-**125 milhões** de pessoas já usaram a Uber ao menos uma vez (Fonte: Uber)

-A **99** atingiu **50 milhões** de usuários em 2023 (Fonte: VEJA)

Mas muita gente usa mais de um app. Se considerarmos que **80% dos usuários da 99 também usam a Uber**, temos **40 milhões de pessoas** que já utilizam **dois ou mais aplicativos**.

Agora vem o pulo do gato:

Segundo a InfoMoney, **3 a cada 4 brasileiros comparam preços antes de comprar**. Vamos ser conservadores e aplicar isso a **apenas 50%** dessa base de usuários multi-app.

**40 milhões × 50% = 20 milhões de usuários  
com potencial real de usar o Faire Advisor.**

Esse raciocínio deixa claro que estamos falando com um público que já existe, sente a dor e **está pronto pra economizar tempo e dinheiro**. Basta a ferramenta certa — e é aí que a gente entra.

4.

# PROTÓTIPO DA SOLUÇÃO

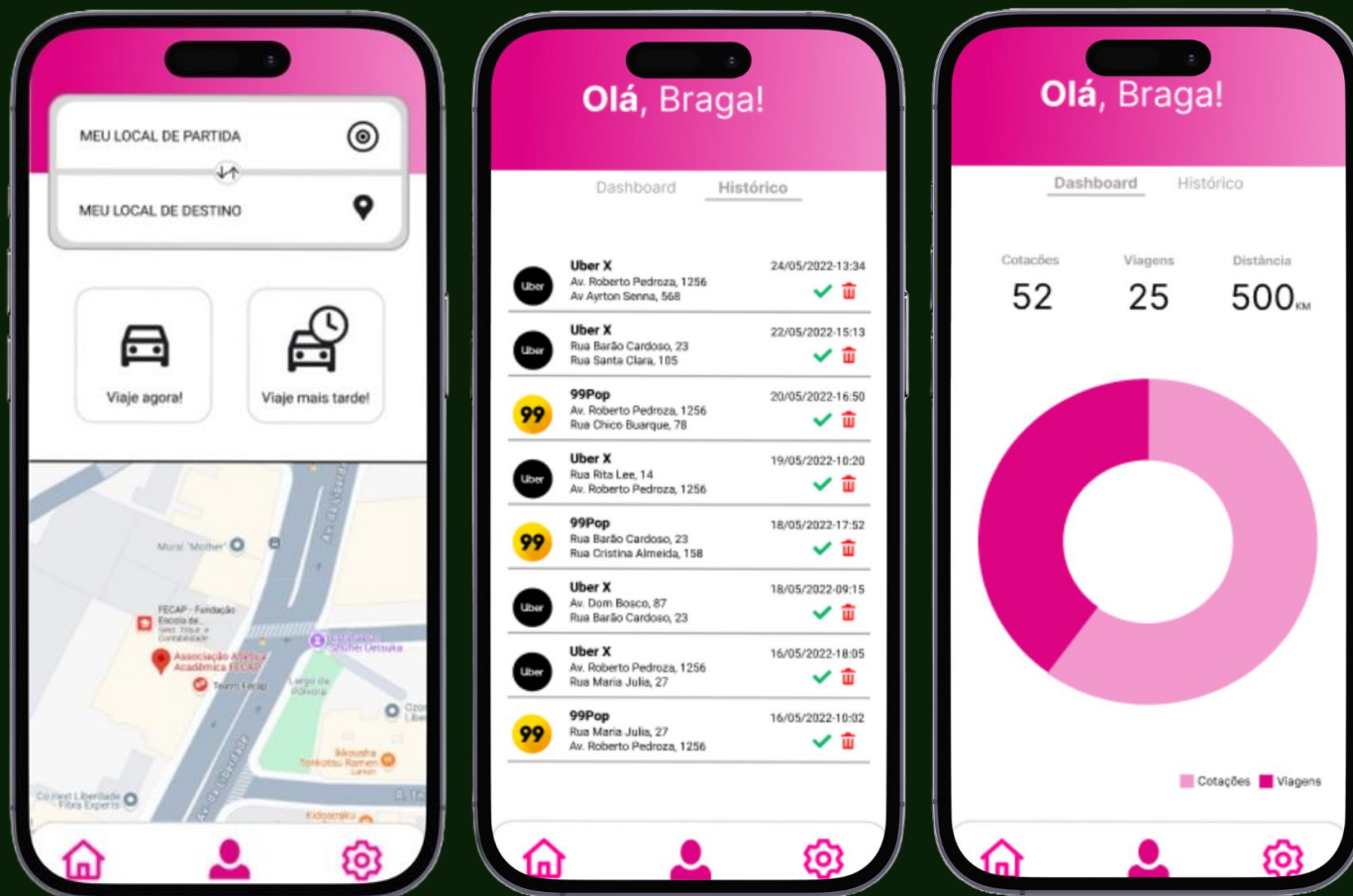
O Fare Advisor é um app que mostra, em segundos, **qual aplicativo de transporte está com o melhor preço** no momento da sua corrida.

Você digita o ponto de partida e o destino, e pronto:

**a gente compara os valores nos principais apps de mobilidade e te mostra o mais barato.**

Sem precisar abrir app por app, sem perder tempo, sem estresse.

Nosso app também conta com a função - **VIAJAR MAIS TARDE** – com ela é possível estimar o melhor preço para as próximas horas.





# 5.

# MODELO DE NEGÓCIOS

---

## **Segmento de Clientes**

Usuários de apps de mobilidade urbana (Uber, 99, etc.)

Pessoas preocupadas com economia de tempo e dinheiro

Público urbano, digital e financeiramente consciente

## **Proposta de Valor**

Comparar preços de corrida em tempo real

Entregar economia com inteligência e praticidade

Alertar sobre zonas de risco e mudanças climáticas

Interface simples, objetiva e sem ruído

## **Canais**

Aplicativo móvel (Android e iOS)

Redes sociais (Instagram, TikTok)

Parcerias com blogs, comunidades de mobilidade e apps de benefícios

# 5.1

## MODELO DE NEGÓCIOS

---

### **Relacionamento com Clientes**

Notificações personalizadas  
Experiência intuitiva e fluida  
Suporte direto via app e redes sociais

### **Recursos Principais**

App próprio e algoritmo de comparação  
Base de dados dinâmica com preços e localização  
Integração com APIs de transporte e clima

### **Atividades-Chave**

Monitoramento e atualização em tempo real  
Desenvolvimento de novas funcionalidades (zonas de risco, clima, histórico)  
Parcerias estratégicas e marketing

# 5.2

## MODELO DE NEGÓCIOS

---

### **Parcerias Principais**

Apps de transporte (Uber, 99, InDrive)

Serviços de clima  
(Climatempo)

Fontes de dados públicos  
(segurança e trânsito)

### **Estrutura de Custos**

Hospedagem e manutenção  
do app

Equipe de desenvolvimento  
e suporte

Marketing e aquisição de  
usuários

Licenciamento de dados  
(clima e segurança)

### **Fontes de Receita:**

#### **Afilados / Redirecionamento**

Ganho por clique ou  
comissão quando o usuário  
é direcionado e contrata  
uma corrida em apps  
parceiros (Uber, 99, etc.)

# 5.3

## MODELO DE NEGÓCIOS

---

### **Publicidade Seletiva (não invasiva)**

Parcerias com empresas que tenham sinergia com mobilidade, como apps de cupons, fintechs, serviços de proteção veicular e empresas de clima.

### **Planos Premium (futuramente)**

Funcionalidades exclusivas como alertas de variação de preço, personalização de rotas seguras, histórico de economia, entre outros.

# 6.

# COMPETIDORES

---

## 1. Vah (concorrente direto)

Compara os preços de Uber, 99, Cabify e Lady Driver.

Mostra tempo de espera, cupons, categorias e preços lado a lado.

### Vantagens:

Comparação em tempo real

Exibe cupons de desconto

Disponível para Android e iOS

### Desvantagens:

Interface poluída e com anúncios

Sem personalização

Pouco conhecido e com baixa adesão de usuários

Foco limitado na jornada do usuário (sem histórico, preferências, etc.)

# 6.1

## COMPETIDORES

---

### **2. Vou D (concorrente indireto)**

Começou como app para recarga do Bilhete Único e Cartão Bom, mas agora também compara preços de Uber, Cabify, 99 e Lady Driver.

### **Vantagens:**

Integra mobilidade pública e privada  
Serviços extras (recarga, saldo, localização de postos)

### **Desvantagens:**

Interface não focada exclusivamente em comparação de corridas  
Experiência mais burocrática e pesada  
Público-alvo mais focado em transporte público

# 6.2

## COMPETIDORES

---

### 3. Google Maps

Mostra estimativas de preços para Uber e 99, além do tempo e rota.

#### Vantagens:

Amplamente utilizado  
Integra diferentes meios de transporte.

#### Desvantagens:

Mostra **apenas faixas de preço estimadas**  
Não exibe cupons, categorias ou tempo de espera real  
Não permite contratação direta pela plataforma.

# 7.

# VANTAGEM COMPETITIVA

---

## O que faz o Fare Advisor ser diferente?

Enquanto os concorrentes estão focados só em mostrar preços, a gente tá focado em algo maior: **entregar economia com inteligência e simplicidade real.**

## Nossas vantagens competitivas:

### Experiência personalizada

Não é só mostrar o mais barato. A gente aprende com o seu comportamento e sugere o que faz mais sentido pra você: tempo, preço, cupons ou conforto?

### Interface leve e direta

Nada de anúncios, nada de confusão. A Eduarda quer agilidade, e é isso que ela vai ter.

### Visão de longo prazo: dados, histórico e inteligência

Com o tempo, o Fare Advisor pode mostrar quanto você economizou, alertar sobre horários mais baratos e até recomendar o melhor app pra seu perfil.



# 7.1

## VANTAGEM COMPETITIVA

---

### **Foco 100% no usuário**

Enquanto outros apps são “meio comparador, meio outra coisa”, a gente nasceu pra isso: ser o **comparador ideal de mobilidade urbana**.

### **Nosso diferencial é claro:**

**Enquanto os outros mostram preços, a gente entrega decisões.**

# 8.

# TIME

---

Um time que entende a dor, já viveu o problema e tem as habilidades certas pra resolvê-lo com tecnologia e visão prática:

**-Caroline dos Santos Gomes**

Responsável pela comunicação, visão do usuário e posicionamento do produto. Garante que o Faire Advisor fale a mesma língua de quem usa.

**-Geovanne Braga**

Desenvolvedor principal e cérebro técnico do projeto. Cuida do código, das integrações e da performance do app com foco total em funcionalidade.

**-Isaac Ferreira**

Olhar estratégico. Conecta oportunidades de mercado com as entregas do produto e contribui para as decisões técnicas e de negócio.

**-Ícaro Luiz**

Foco em automação e dados. Trabalha para tornar o Faire Advisor mais inteligente, eficiente e com base nas necessidades reais do usuário.

# 9.

# INVESTIMENTO

---

**O app tá pronto. Agora, é hora de ganhar o mundo.**

Sim, **pretendemos captar investimento**, mas não pra começar — e sim pra aprimorar e escalar.

**Quanto?**

Estimamos uma captação de **R\$ 200 mil a R\$ 250 mil**.

**Pra quê?**

**Marketing e aquisição de usuários**

Queremos colocar o Fare Advisor nas mãos de milhares de Eduardas Brasil afora. Isso inclui mídia digital, influenciadores, parcerias e estratégias de performance.

**Análises e melhoria contínua**

Com mais usuários, poderemos refinar o algoritmo, personalizar ainda mais a experiência e validar novos recursos.

# 9.1

# INVESTIMENTO

---

## **Parcerias estratégicas**

Buscamos empresas e iniciativas que possam agregar valor ao app — como programas de fidelidade, cupons e integrações com novos modais.

## **Expansão geográfica e operacional**

Nosso foco inicial é SP, mas o Brasil é grande e cheio de gente querendo economizar em cada corrida.

Distribuição do Investimento Proposto (R\$ 250 mil)



# 10.

# FECHAMENTO

---

Nossa visão é clara:

**Transformar o Fare Advisor no principal comparador de mobilidade urbana do Brasil.**

Queremos que economizar tempo e dinheiro em corridas por app seja tão simples quanto pedir um café — rápido, acessível e inteligente.

Nosso próximo passo é — **Segurança e Inovação:**

**- Alerta de Zona de Risco em Tempo Real**

Usar dados públicos e fontes oficiais (polícia, prefeituras, apps de segurança) para identificar regiões com alertas de segurança ativa.

Quando o usuário fizer uma cotação, o app avisa se o trajeto passa por uma área considerada perigosa.

**-Previsão do Tempo + Preço Estimado**

**Em parceria com empresas como o Climatempo, mostrar previsão de chuva e variações nos preços das corridas ao longo do dia, ajudando o usuário a programar melhor seus deslocamentos.**