

EasyClean

Vinícius Marini Costa e Oliveira

Arthur Bicalho Lana Corrêa Fernandes

Victor Boaventura Goes Campos

¹Instituto de Informática e Ciências Exatas– Pontifícia Universidade de Minas Gerais (PUC
MINAS)

Belo Horizonte – MG – Brasil

ablefernandes@sga.pucminas.br

vinicius.marini@sga.pucminas.br

vbgcampos@sga.pucminas.br

***Resumo.** Escrever aqui o resumo. O resumo deve contextualizar rapidamente o trabalho, descrever seu objetivo e, ao final, mostrar algum resultado relevante do trabalho (até 10 linhas).*

1. Introdução

O projeto **EasyClean** busca facilitar o contato entre profissionais da limpeza e contratantes deste serviço. Atualmente a busca por profissionais qualificados no ramo de limpeza doméstica é árdua e muitas vezes ineficientes, o projeto visa trazer praticidade para os profissionais da área que tendem a encontrar novos clientes de uma maneira prática e simples, ajudando também os usuários a ter um serviço de qualidade de forma rápida e sem precisar fazer grandes buscas pela internet.

A principal dúvida, tanto do contratante como do contratado, é a confiabilidade e segurança de ambas as partes, dessa forma o **EasyClean** foca nesses pontos como alicerces

do projeto, garantindo a integridade de todos. Assim como um acesso prático e rápido, garantindo a democratização da aplicação.

O objetivo geral do trabalho é identificar uma(um) diarista na região(bairro/estado) onde mora o cliente em algum horário que seja conveniente para ambos, a diarista e o cliente. Visando, assim, praticidade para o cliente e para a diarista.

As características principais que o aplicativo busca oferecer para os seus usuários, é de trazer um calendário mostrando os dias da semana, com o horário que deseja encontrar uma diarista e a acessibilidade e praticidade de cadastro para quem trabalha com serviços domésticos.

O outro objetivo específico é aplicar uma acessibilidade para os usuários não experientes com tecnologias que buscam utilizar a nossa plataforma para começar a prestar serviços como diarista.

Atualmente com a grande demanda de aplicativos que oferecem serviços práticos e facilitadores para os usuários como: deliverys, transporte, entretenimento, o serviço doméstico é a nova forma de levar essa praticidade para quem deseja ter a sua casa limpa sem fazer grandes buscas, contribuindo assim para os usuários e para quem trabalha na área, gerando uma renda extra e uma nova forma de captar novos clientes de forma rápida.

2. Modelo de negócios

Criamos o nosso Business Model Canvas no software Canvanizer, link de acesso: <https://canvanizer.com/canvas/rAzomzn8FBg2P>.

Parceiros chave:

- Empresas de serviço de limpeza;
- Parceria com influenciadores(Marketing);
- Condomínios (Residencial e Comercial).

Atividades chave:

- Vender o serviço de limpeza (Diaristas);

- Captar clientes;
- Buscar contratantes e contratadas de qualidade.

Recursos chave:

- Plataforma - Aplicação web;
- Recursos Humanos;
- Setor Financeiro;

Proposta de valor:

- Entregamos comodidade e agilidade para busca de diaristas;
- Geramos empregos.

Relações com o consumidor:

Atendimento rápido/Transparência, comunicação via e-mail, WhatsApp, Redes Sociais e buscar sempre o feedback do cliente que deu uma classificação ruim.

Canais:

- Redes Sociais;
- Sites;
- Aplicativo mobile.

Segmentos de clientes:

- Diaristas: pessoas dispostas a fornecer o serviço;
- Usuário: pessoa disposta a pagar pelo serviço de limpeza prestado.

Estrutura de custo:

- Servidor para a Aplicação;
- Banco de dados;
- Desenvolvedores;
- Marketing;

- Tecnologias.

Fluxo de receita:

- Percentual do serviço prestado;
- Anúncios na plataforma;

3. Participantes do processo

Os participantes principais do processo da EasyClean são os usuários e os profissionais de limpeza. Ambas as partes são impactadas pelas ações de nossa empresa e são fundamentais para seu funcionamento. Os profissionais de limpeza serão associados à plataforma pelo site e passaram por um processo de seleção antes de serem aceitos. Após confirmada a inscrição a(o) diarista já pode prestar seus serviços e começar a trabalhar. O cliente também passará pelo mesmo processo para garantir a integridade dos profissionais.

A EasyClean não conta com limitantes para gênero, sexo e idade, basta ser maior de idade e apresentar documentos originais, tanto para clientes como para trabalhadores.

Os participantes secundários são as empresas que já prestam o serviço de diarista mas não possuem um ambiente online para serem encontrado. Ademais, parcerias com influenciadores e empresas de marketing para alavancarmos o alcance da nossa plataforma. Além destes, condomínios residenciais e comerciais serão fundamentais para a expansão e reconhecimento da EasyClean.

4. Modelagem do processo de negócio

4.1. Análise da situação atual

A dificuldade de encontrar diaristas e clientes e as disponibilidades de horários incompatíveis são problemas encontrados usualmente no mercado da faxina. Ademais, a falta de confiança no profissional e no cliente também é um problema que viabilizam a nossa proposta.

Atualmente o modelo de negócios encontrado no mercado é semelhante ao nosso objetivo, podendo ser realizado por agências especializadas em limpeza ou aplicativos. O profissional faz o cadastro dos seus dados pessoais, que será avaliado e passará por um

processo seletivo que conta com um treinamento, após a aprovação da EasyClean, a diarista posta seu horários e habilidades nas plataformas de serviços, o cliente acessa o site, solicita o serviço no horário e dia que deseja, escolhe a(o) profissional e após concluído, ocorre uma avaliação dupla (cliente e profissional). Atualmente os pagamentos deste serviço são feitos geralmente de forma informal, não levando segurança para o cliente e o profissional da área, quando a(o) diarista realizar o seu cadastro ele poderá escolher pagar por um valor mensal para utilizar o aplicativo ou ser taxado em 20% por cada serviço que realizar na plataforma.

Apesar de já existirem plataformas online, o mais usual é a recomendação de amigos e família, sendo assim, nosso objetivo é facilitar esse contato entre diarista e contratante pela plataforma EasyClean.

4.2. Descrição Geral da proposta

A proposta da EasyClean é garantir profissionais qualificados e de total confiança para os clientes e clientes confiáveis para os profissionais cadastrados. O processo de seleção de diaristas será rigoroso, além de análise cadastral, disponibilizamos treinamento para novos profissionais a fim de garantir que eles consigam prestar o melhor serviço. Somente após o treinamento e aprovação a(o) diarista conseguirá postar seus serviços.

Caso ocorra qualquer reclamação, tanto o profissional quanto o cliente será bloqueado até a investigação do problema, podendo acarretar em banimento da plataforma.

A EasyClean terá duas modalidades para a(o) diarista, o modelo de assinatura (EasyClean Premium) e o modelo livre. No modelo de assinatura o profissional paga um valor fixo mensal para usar a plataforma e se torna isenta de taxas de serviço, podendo escolher entre receber diretamente do cliente ou pelo site, além de ficar no topo da lista de diaristas. Ideal para os profissionais da área de limpeza que buscam serviços todos os dias. Já o modelo livre, o profissional divulga o serviço e tem uma taxa de 20% cobrada pela EasyClean, podendo receber somente pelo site.

Já o cliente, após cadastro, deve inserir CEP, dia, turno e a profissional de limpeza adequado. Este efetua o pagamento ou combina com os profissionais EasyClean Premium para pagar diretamente no dia da limpeza. Após o fim do serviço, existe um processo de avaliação dupla, tanto para o cliente quanto para a(o) diarista.

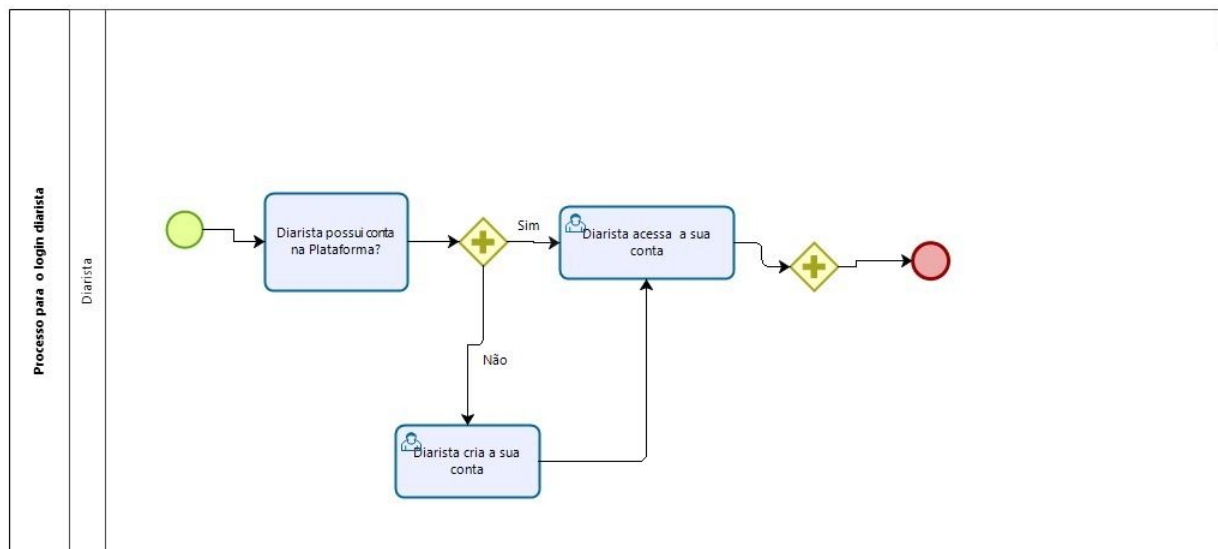
4.3. Modelagem dos processos

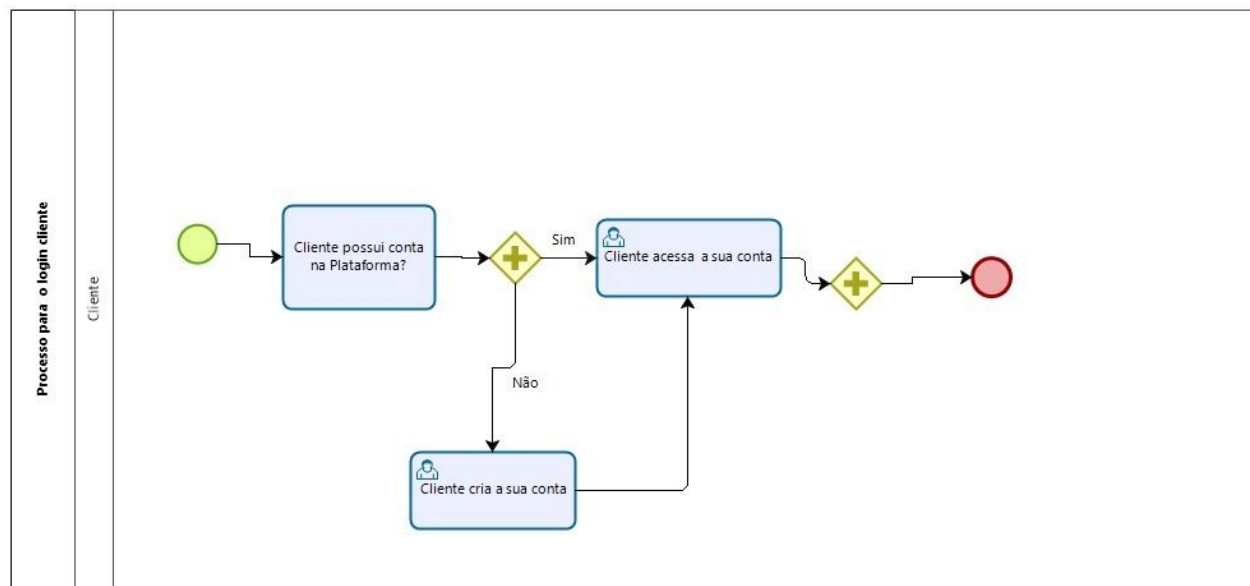
Apresente aqui as oportunidades de melhorias e o modelo de cada processo da sua proposta.

processos:

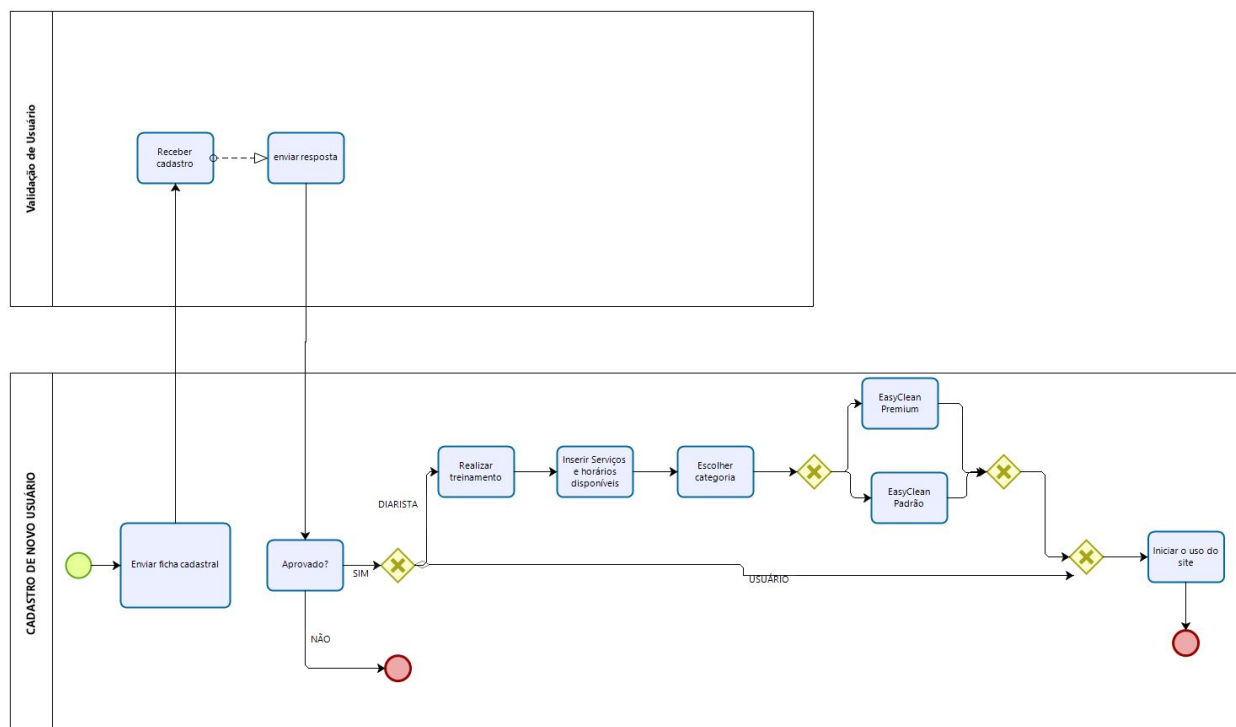
1. LOGIN
2. CADASTRO(CLIENTE E DIARISTA)
3. REGISTRAR SERVIÇOS
4. SOLICITAR SERVIÇOS (sub processo, verificar horário)
5. REALIZAR PAGAMENTO
6. AVALIAÇÃO

4.3.1 Processo 1 – Login

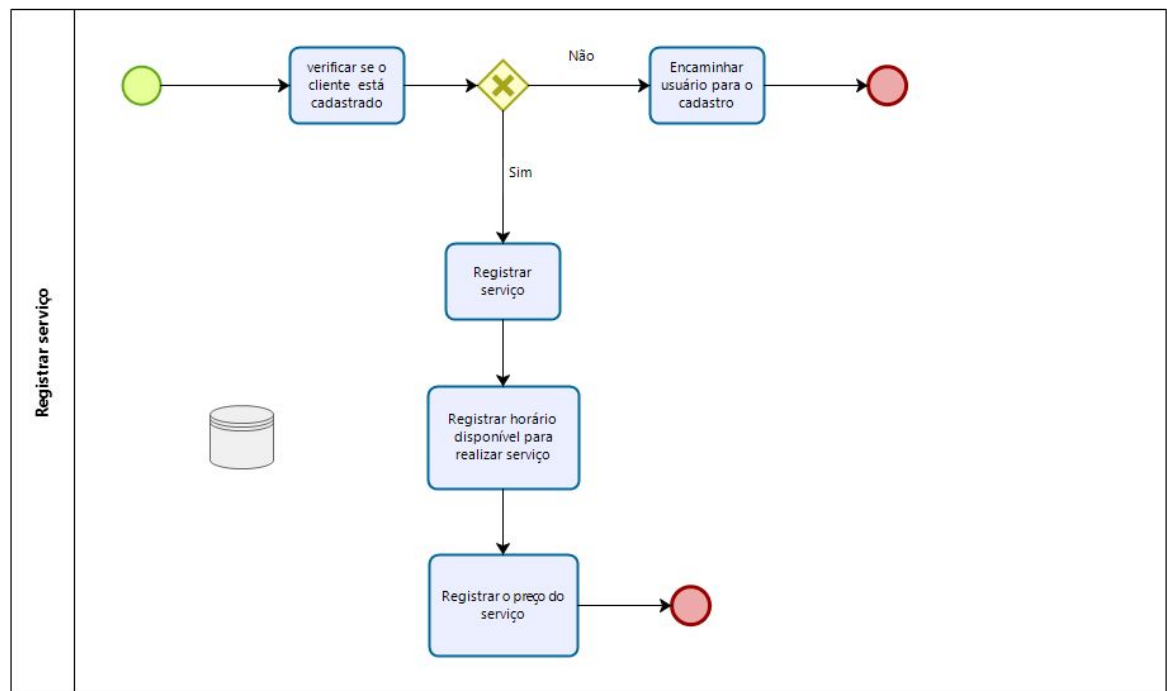




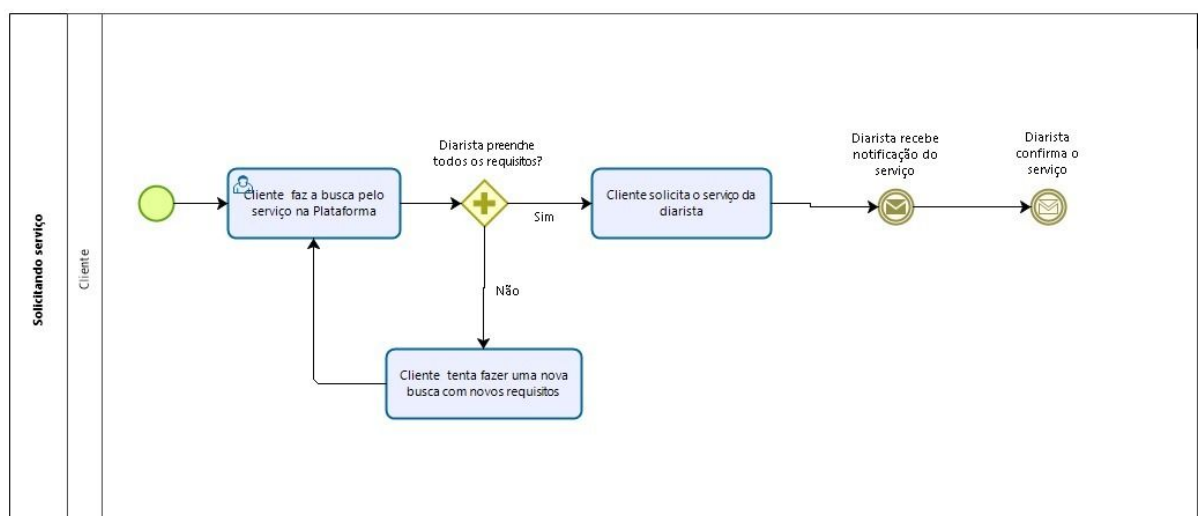
4.3.2 Processo 2 – Cadastro



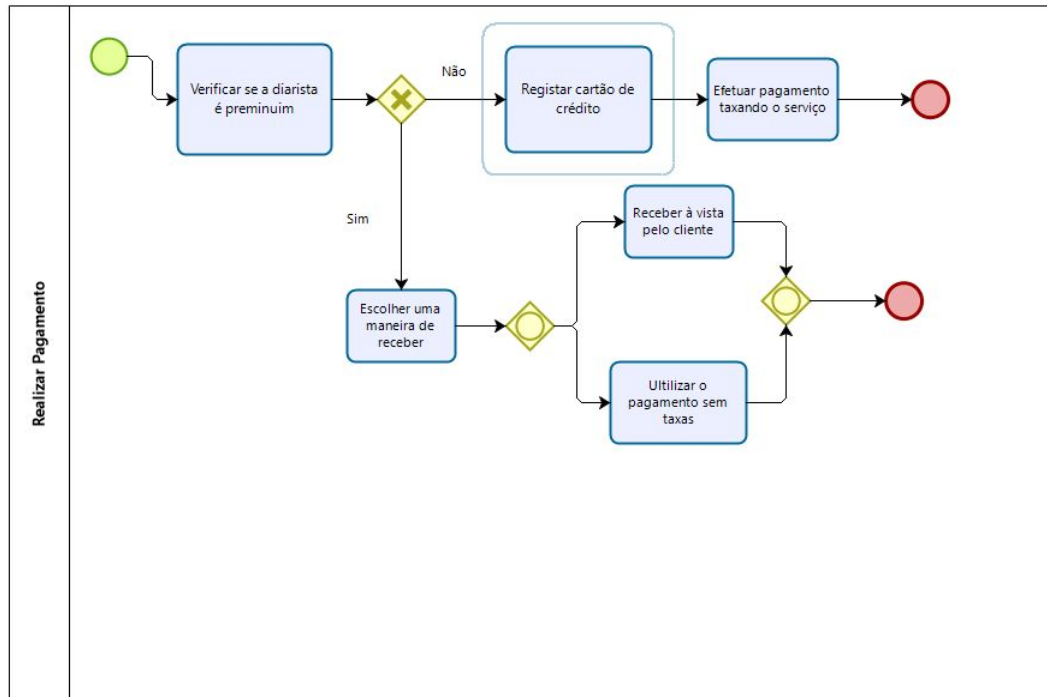
4.3.3 Processo 3 – Registrar Serviços



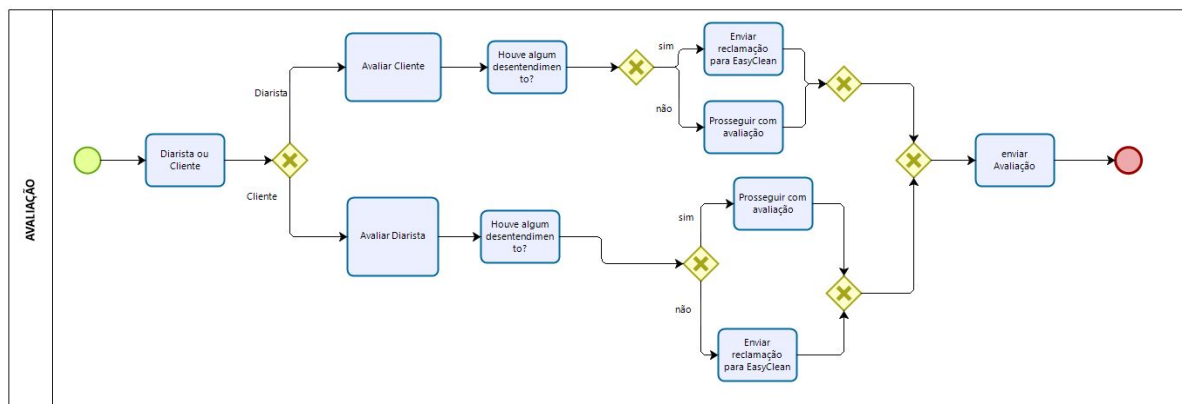
4.3.4 Processo 4 – Solicitar Serviços



4.3.5 Processo 5 – Realizar Pagamentos



4.3.6 Processo 6 - Avaliação



5. Projeto da Solução

5.1. Requisitos funcionais

Enumere os requisitos funcionais previstos para a sua aplicação. Use a tabela abaixo para enumerá-lo. Esses requisitos devem estar de acordo com as definições do modelo de negócio.

No.	Processo/tarefa	Descrição	Prioridade
[Número sequencial identificado or do requisito.]	[o nome do processo e da tarefa relacionada a essa funcionalidade]	[Descrição resumida do requisito.]	[Alta, média ou baixa.]

5.2. Detalhamento das atividades

Descrever aqui cada uma das propriedades das atividades de cada um dos processos. Devem estar relacionadas com o modelo de processo apresentado anteriormente.

5.2.1. Atividades do Processo 1

Atividade	Propriedade	Tipo
Nome	[Nome da propriedade ou campo]	[Área de texto, Caixa de texto, Número, Data, Imagem, Seleção única,

		Múltipla escolha, Arquivo, Link, Tabela]

5.3. Diagrama de Entidade-Relacionamento

Apresente aqui o Diagrama de Entidade-Relacionamento (DER) que contemple todos conceitos e atributos apresentados item anterior. Deve contemplar também o controle de acesso de usuários de acordo com os papéis definidos nos modelos do processo de negócio.

5.4. Tecnologias

Descreva qual(is) tecnologias você vai usar para resolver o seu problema, ou seja implementar a sua solução. Liste todas as tecnologias envolvidas, linguagens a serem utilizadas, serviços web, frameworks, bibliotecas, IDEs de desenvolvimento, e ferramentas. Apresente também uma figura explicando como as tecnologias estão relacionadas ou como uma interação do usuário com o sistema vai ser conduzida, por onde ela passa até retornar uma resposta ao usuário.

6. Indicadores de desempenho

Apresente aqui os principais indicadores de desempenho e algumas metas para o processo. Atenção: as informações necessárias para gerar os indicadores devem estar contempladas no diagrama de classe. Colocar no mínimo 5 indicadores.

Usar o seguinte modelo:

Indicador	Objetivos	Descrição	Cálculo	Fonte dados	Perspectiva

Percentual reclamações	Avaliar quantitativamente as reclamações	Percentual de reclamações em relação ao total atendimento	$\frac{\sum n^{\circ} \text{ reclamações}}{qte \text{ total atendimento}} 100$	Tabela reclamações	Aprendizado e Crescimento
Taxa de Requisições abertas	Melhorar a prestação de serviços medindo a porcentagem de requisições	Mede % de requisições atendidas na semana	$\frac{N^{\circ} \text{ req finalizadas}}{N^{\circ} \text{ req abertas}} * 100$	Tabela solicitações	Processos internos
Taxa de entrega de material	Manter controle sobre os materiais que estão sendo entregues	Mede % de material entregue dentro do mês	$\frac{qte \text{ materiais entregues} * 100}{qte \text{ materiais solicitados}}$	Tabela Pedidos	Clientes

Obs.: todas as informações para gerar os indicadores devem estar no diagrama de classe **a ser proposto**

7. Uso Software

Faça aqui uma breve descrição do software e coloque as principais telas com uma explicação de como usar cada uma.

8. Avaliação

Faça aqui sobre a avaliação do software. Indique se ele atendeu as expectativas e ele é viável. Para não ficar subjetivo, o ideal é fazer um questionário e pedir ao usuário do processo que faça a avaliação

9. Conclusão

Apresente aqui a conclusão do seu trabalho. Discussão dos resultados obtidos no trabalho, onde se verifica as observações pessoais de cada aluno. Poderá também apresentar sugestões de novas linhas de estudo.

REFERÊNCIAS

Como um projeto de software não requer revisão bibliográfica, a inclusão das referências não é obrigatória. No entanto, caso você deseje incluir referências relacionadas às tecnologias, padrões, ou metodologias que serão usadas no seu trabalho, relacione-as de acordo com a ABNT.

Verifique no link abaixo como devem ser as referências no padrão ABNT:

http://www.pucminas.br/imagedb/documento/DOC_DSC_NOME_ARQUI20160217102425.pdf

APÊNDICES

Colocar link:

Do código;

Dos artefatos;

Da apresentação final;

Do vídeo de apresentação.