

1 - EQUIPE DO PROJETO

A - Short Bio dos empreendedores

Yuri Cadeville: **Desenvolvedor Front-end** RM88855

Carlos Aragon: **Desenvolvedor Full Stack** RM87425

Lucas Galeazzo: **Desenvolvedor Full Stack** RM86759

Pedro Nascimento: **Desenvolvedor Front-end** RM88445

Lucas Amorim: **Desenvolvedor Back-end** RM88633

2 - SOBRE O PROJETO

A - Dados do projeto

- **Nome da startup:** **ConstruMax**

B - Problema

Qual problema o projeto resolve?

- Resolve a dificuldade que moradores possuem de encontrar mão de obra com um preço acessível e de confiança.

Como sabe se esse problema realmente existe?

- Através de pesquisas feitas com pessoas reais que tiveram esse problema na hora de realizar uma reforma na sua casa ou apartamento

Isso causa desconforto a quem?

- A toda e qualquer pessoa que queira fazer uma reforma na sua casa.

C - Mercado

Qual o tamanho do mercado que deseja atingir?

- Queremos atingir o mercado de construção como um todo, mas como estamos no início, focaremos inicialmente em condôminos que precisam de reformas em suas casas, apartamentos e condomínios.

Segmento?

- Housing, Construção e Infraestrutura

É um mercado existente, novo ou um ressegmentação de um mercado existente?

- O mercado já existe, o que buscamos é melhorar a condição dos participantes

Existe tendência de crescimento?

- Sim, é um segmento do qual não foi muito explorado ainda.

As condições são propícias para conquistar os clientes?

- Sim, pois estaremos facilitando a contratação de serviços para parceiros (prestadores de serviço) e facilitando a vida dos cliente, oferecendo um canal onde eles possam encontrar esses prestadores de serviço de forma facilitada e concentrada.

D - Cliente

Quem são seus clientes?

Condôminos (demandantes geração Y e Z), condomínios fechados, lojas de materiais de construção(meio), ofertantes de serviços. Através de uma análise de mercado entender a necessidade do demandante, urgência da necessidade, tamanho do mercado, precificação e custos. É necessário construir uma reputação em conjunto com profissionais do mercado de construção para criarmos uma alta confiabilidade no mercado.

E - Oferta

Facilidade e confiabilidade na contratação de serviços de obra/construção civil de pequeno e médio porte, com intermediações para a garantia de entrega e manutenção de serviços, através de planos tarifários baseado em vendas, como feitas em plataformas existentes com cases de sucesso como iFood, Uber, etc. O Valor é baseado em porcentagem.

F - Concorrentes

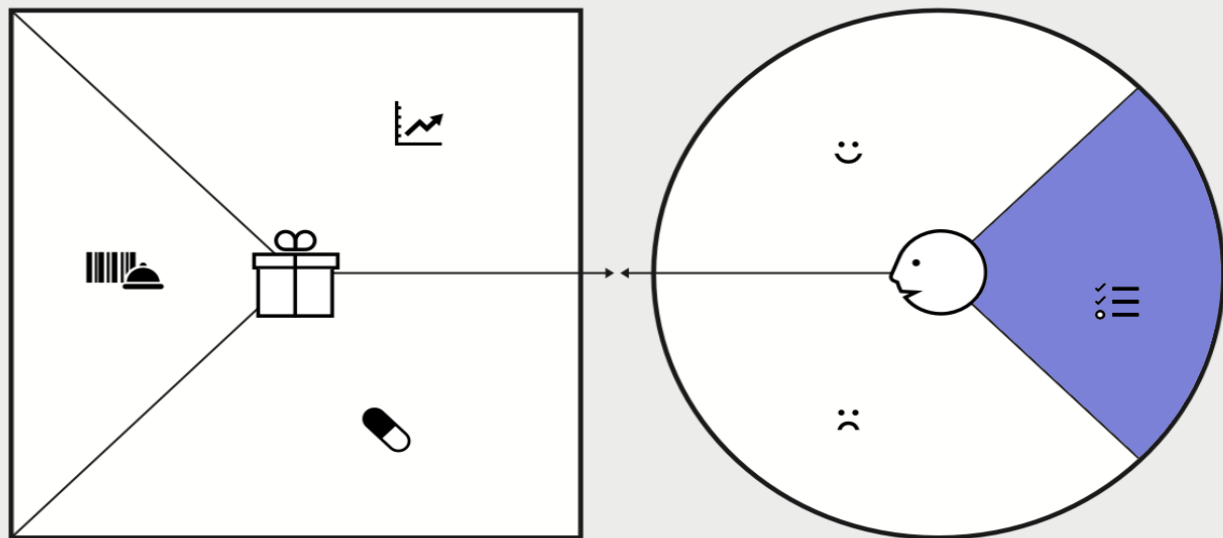
Empresas pré estabelecidas que não aceitem a ideia de negócio proposta, profissionais autônomos independentes com clientela fixa.

G1 - Identificação do cliente: MORADOR

Iremos analisar a visão do Morador perante ao mercado atual de reforma/construção.

Quais são as tarefas do MORADOR ?

The Value Proposition Canvas



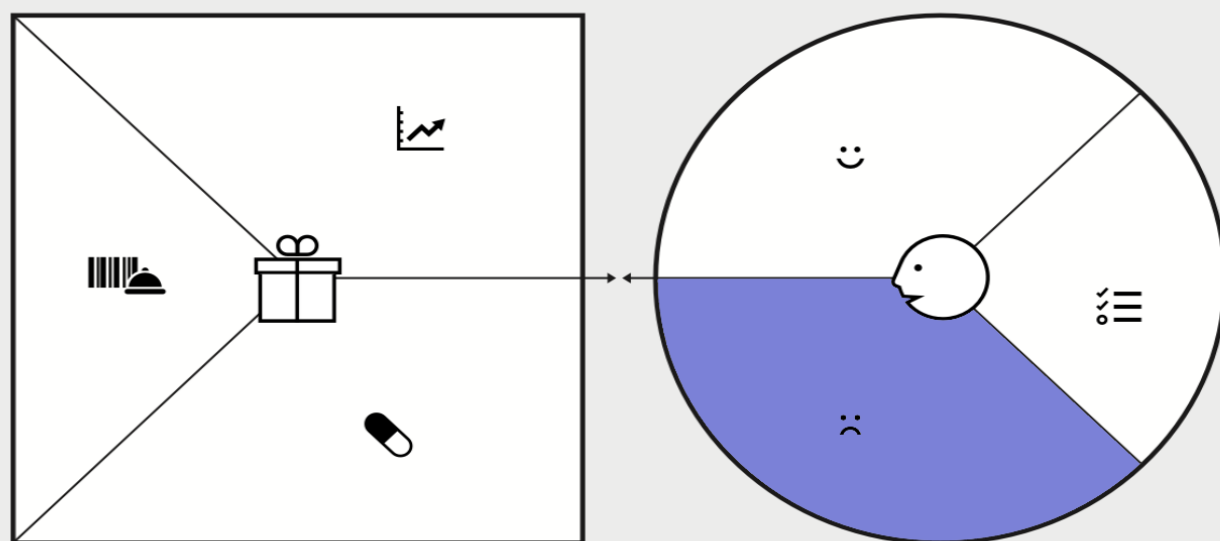
 Strategyzer

Acreditamos que o morador precisa realizar os seguintes passos caso deseje realizar uma reforma em sua moradia:

1. Pesquisar o contato do prestador de serviço/empresa.
2. Entrar em contato com o profissional, relatando seu pedido.
3. Aguardar recebimento do quanto será o valor pelo serviço.
4. Decidir se contrata o serviço profissional.
5. Caso aceite, esperar o termino do serviço.
6. Receber o imóvel reformado.

Quais são as dores do MORADOR ?

The Value Proposition Canvas



 Strategyzer

Vamos listar as possíveis dores que o morador pode ter ao realizar as tarefas acima:

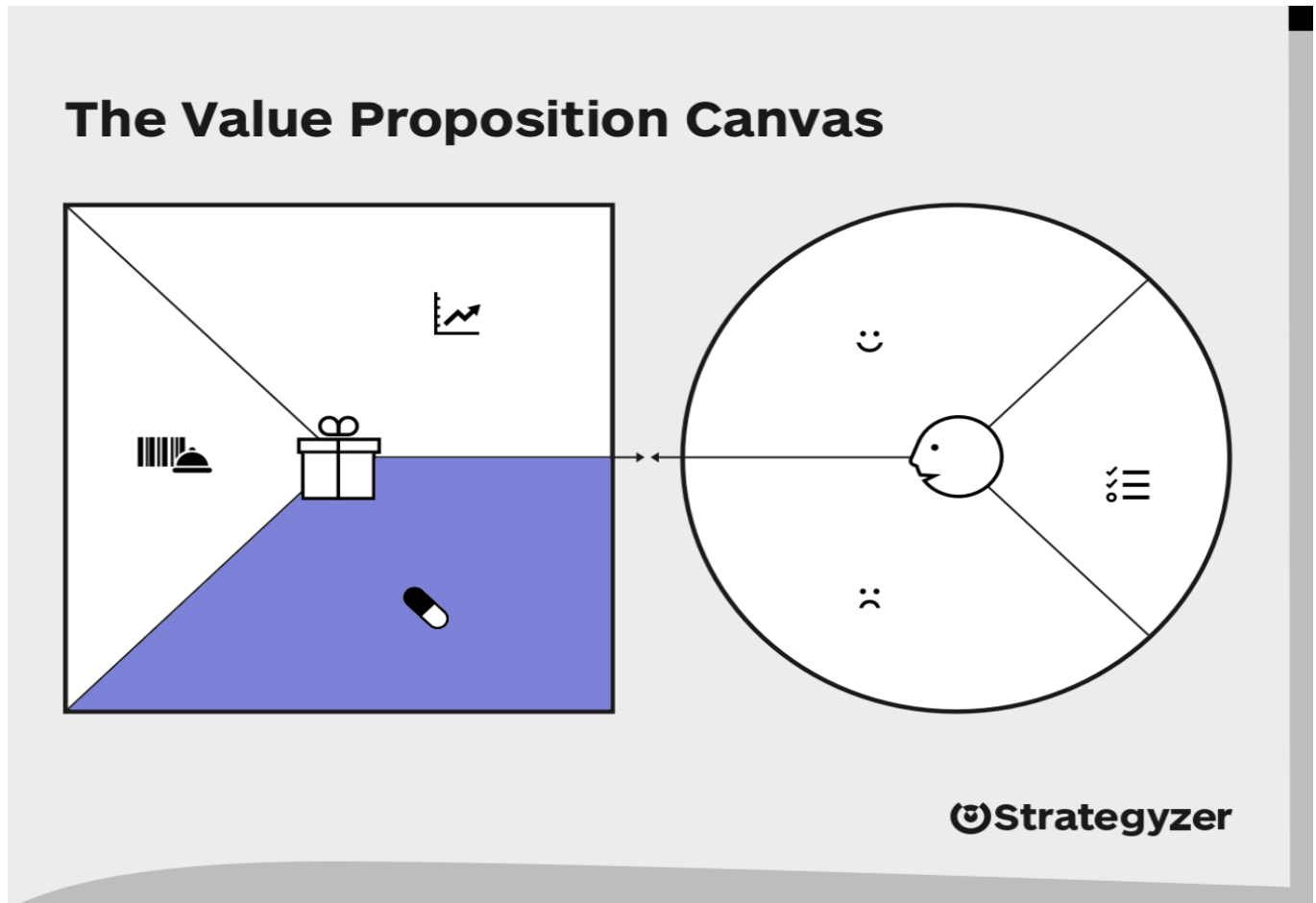
1. Pesquisar o contato do prestador de serviço/empresa.
 - O morador pode se sentir inseguro em escolher o profissional por falta de referência.
 - Dificuldade que encontrar um profissional perto da onde mora.
2. Entrar em contato com o profissional, relatando seu pedido.
 - O morador pode receber um contato inexistente.
 - O profissional pode ser descortês com o morador.
 - O profissional pode não entender o pedido do morador.
3. Aguardar recebimento do quanto será o valor pelo serviço.
 - O profissional pode demorar para dar seu valor para o morador.
 - O profissional pode se negar a fazer o serviço.
4. Decidir se contrata o serviço profissional.
 - O serviço pode ser mais caro que o morador espera.
 - Falta de flexibilidade do profissional a respeito das formas de pagamento.
5. Caso aceite, esperar o termino do serviço.

- O serviço pode demorar mais do que o esperado.
- O morador ter que gastar mais do que o planejado para concluir a obra.
- O profissional abandonar a reforma, deixando-a incompleta.

6. Receber o imóvel reformado.

- Receber o imóvel incompleto.
- O profissional ter feito alguma mudança fora do esperado.

O que alivia as dores do MORADOR ?



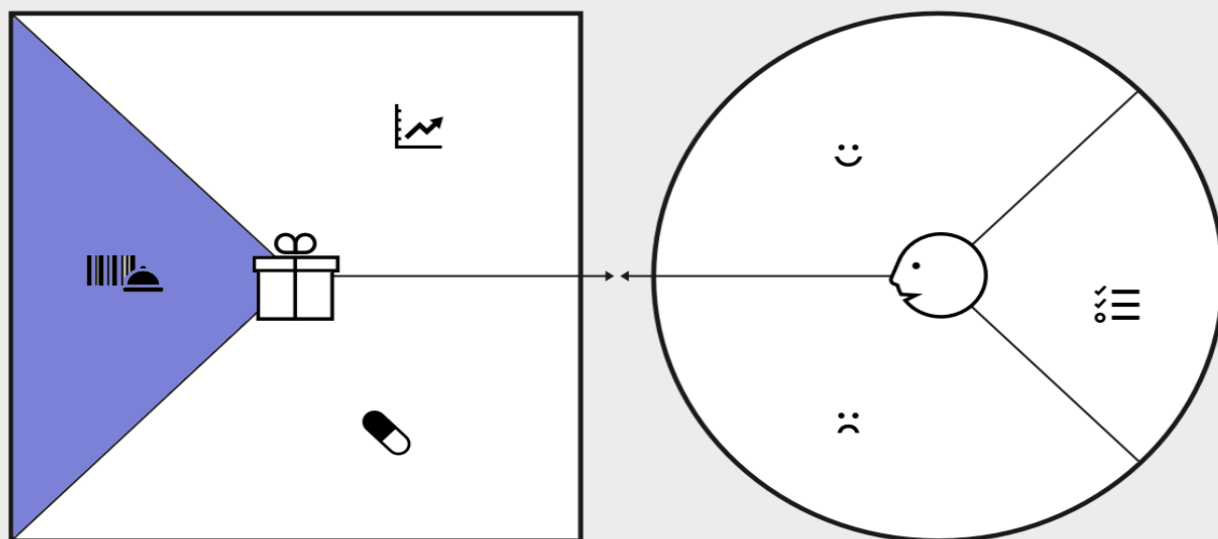
Podemos aliviar as dores do morador com os seguintes "analgésicos":

- O morador pode se sentir inseguro em escolher o profissional por falta de referência.
 - Incluir feedbacks de clientes antigos que já utilizaram os serviços desse profissional.
 - Melhorar a imagem do profissional, incluir informações pertinentes sobre sua formação, apresentar fotos amigáveis, etc.
- Dificuldade que encontrar um profissional perto da onde mora.
 - Procurar saber a localidade dos profissionais e analisar qual seria o melhor caso para o morador.
- O morador pode receber um contato inexistente.
 - Incluir mais de um canal para contato.
 - Ser mais comunicativo quando ocorrer uma mudança de contato.

- O profissional pode ser descortês com o morador.
 - Criar mecanismos que deem voz ao consumidor.
 - Incluir métodos que punam e conscientize atos inapropriados.
 - O profissional pode não entender o pedido do morador.
 - Melhorar a comunicação entre as duas partes, colocar um "checklist" como uma forma de reconferir pedidos.
 - Colocar palavras chaves que facilite o entendimento e a associação.
 - O profissional pode demorar para dar seu valor para o morador.
 - Padronizar o calculo de orçamentos.
 - Tornar esse processo automático.
 - O serviço pode ser mais caro que o morador espera.
 - Incluir benefícios. Tais como garantia estendida ou manutenção sem custo por um determinado período.
 - Incluir descontos. Criar um sistema pontos que garantam descontos nos próximos serviços.
 - Falta de flexibilidade do profissional a respeito das formas de pagamento.
 - Incluir outros tipos de pagamento.
 - O serviço pode demorar mais do que o esperado.
 - Reorganize as tarefas que cada grupo irá efetuar.
 - Inclua recompensas para aqueles que cumprirem uma meta.
 - O morador ter que gastar mais do que o planejado para concluir a obra.
 - Evitar que o cliente seja lesado de qualquer problema.
 - Bonificar o cliente em caso de problemas.
-

Quais produtos e serviços podemos oferecer para MORADOR ?

The Value Proposition Canvas



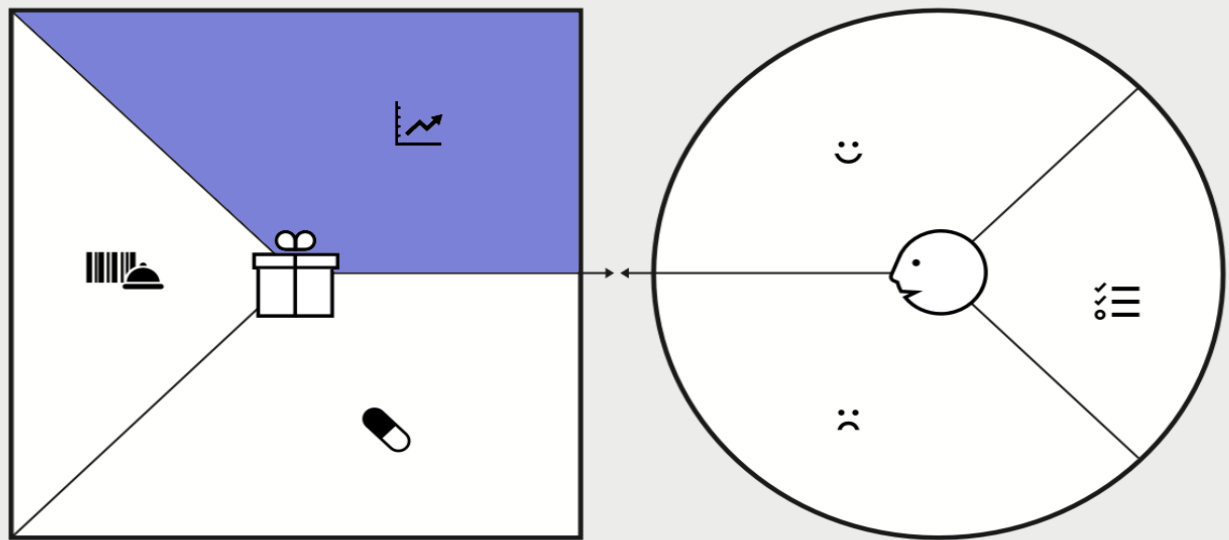
 Strategyzer

Nossa aplicação pode ajudar o morador da seguinte forma:

1. Mostrar para ele os profissionais mais bem avaliados pelos os demais usuarios.
2. Deixar informado todos os dados pertinentes (telefone, e-mail e redes sociais) de todos os profissionais cadastrados.
3. Haverá um controle de registros e atividades, listando tudo que o profissional fez desde o inicio até o final da obra.
4. Vamos criar um programa que facilite o calculo de orçamentos dependendo da obra.
5. Vamos incluir benefícios conforme o usuário vai utilizando a aplicação.

Como superar as expectativas do MORADOR ?

The Value Proposition Canvas



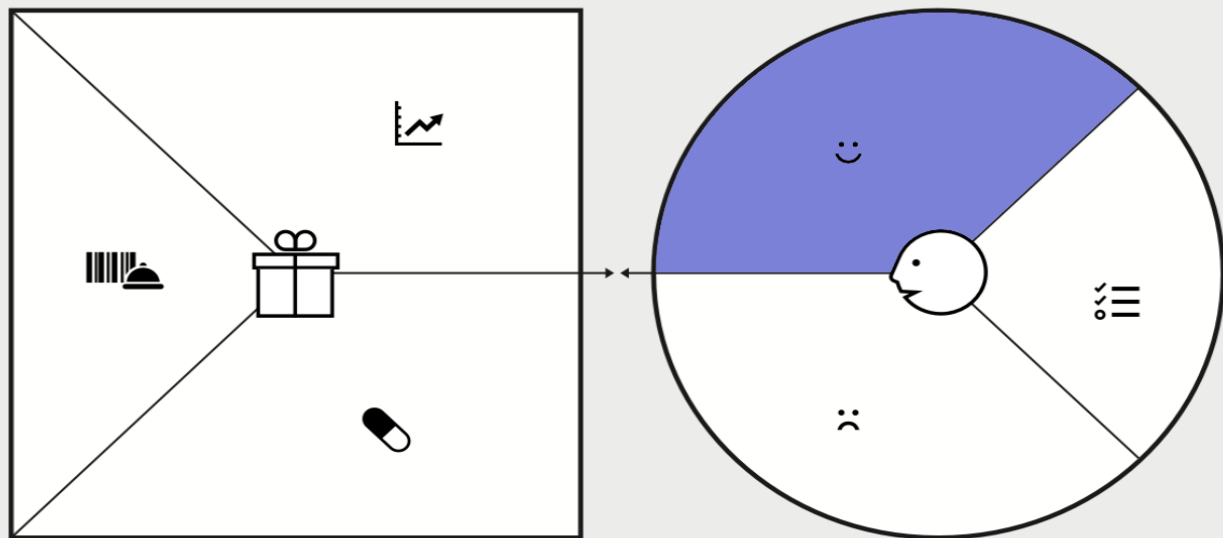
 Strategyzer

Podemos superar as expectativas do morador entregando :

- Agilidade no encontro de profissionais e no calculo de orçamentos.
- Controle e transparência no andamento da obra, sabendo exatamente o que foi feito e quando foi feito.

Ganhos do MORADOR

The Value Proposition Canvas



Strategyzer

Utilizando a aplicação acreditamos que o morador tem a ganhar nos seguintes pontos:

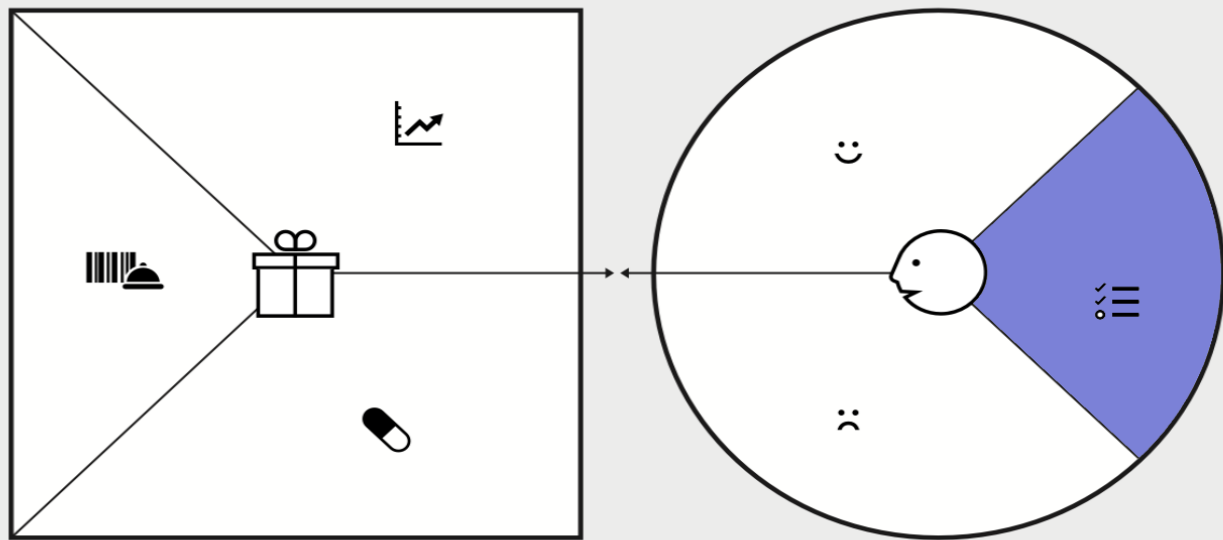
- Transparência
- Segurança
- Confiabilidade
- Comunicação
- Escolha
- Agilidade

G2 - Identificação do cliente: PRESTADOR DE SERVIÇO

Vamos seguir analisando a visão do Prestador de serviço perante ao mercado atual de reforma/construção.

Quais são as tarefas do PRESTADOR ?

The Value Proposition Canvas



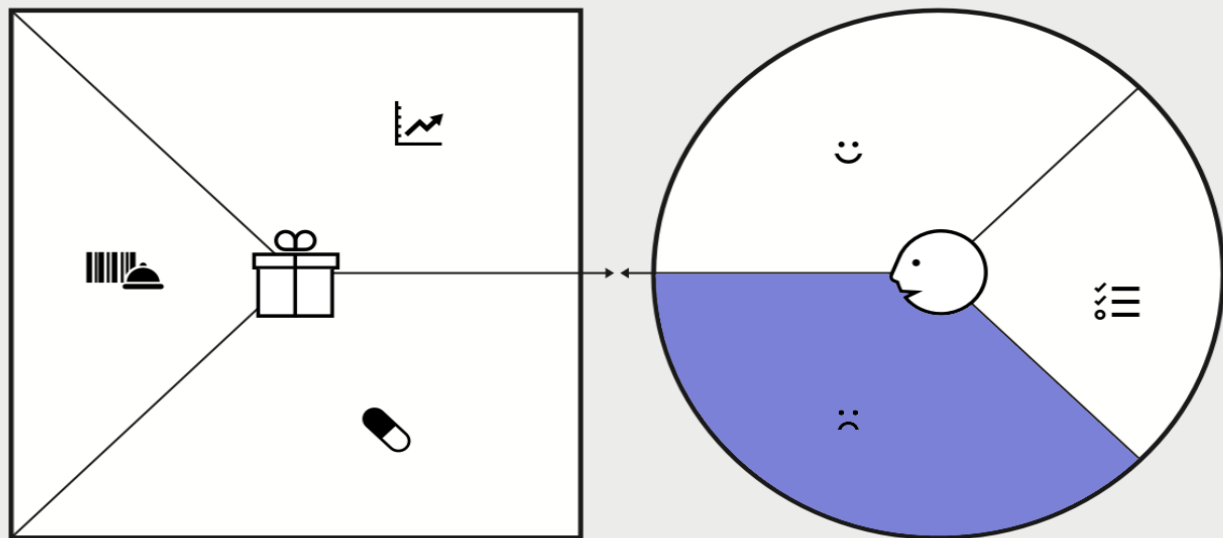
 Strategyzer

Acreditamos que o prestador de serviço realiza as seguintes tarefas:

1. Divulgar seu serviço nos veículos de comunicação.
2. Aguardar o chamado do potencial cliente.
3. Elaborar o quando será cobrado baseado no pedido.
4. Realizar o serviço.
5. Receber a quantia estipulada.

Quais são as dores do PRESTADOR ?

The Value Proposition Canvas



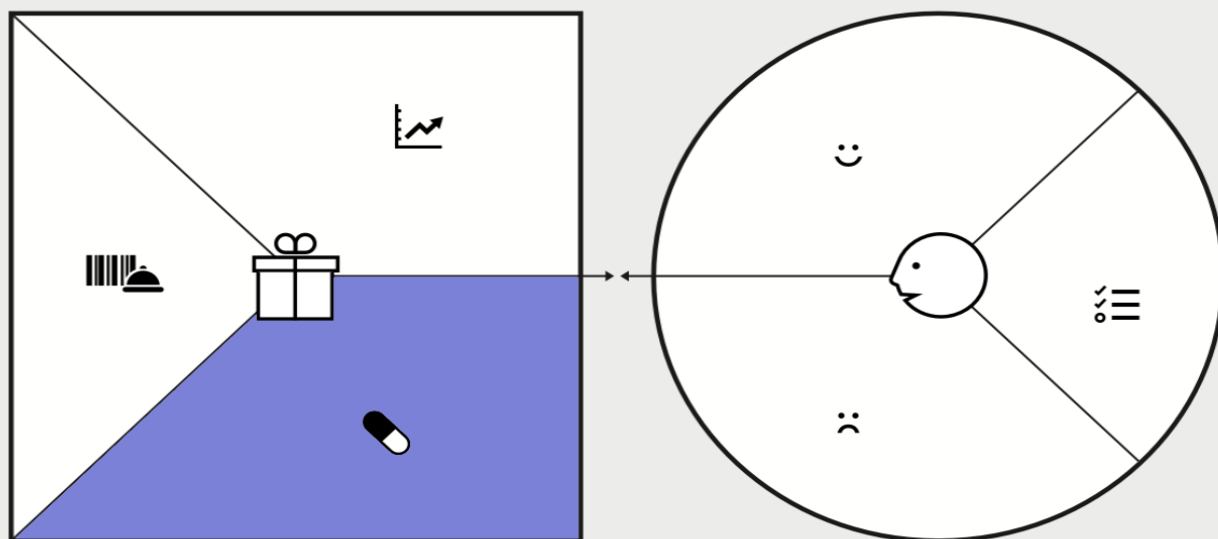
 Strategyzer

Agora vamos listar as possíveis dores que o morador pode ter ao realizar as tarefas acima:

1. Divulgar seu serviço nos veículos de comunicação.
 - Elevada concorrência.
 - A divulgação não chegar ao número esperado de pessoas.
2. Aguardar o chamado do potencial cliente.
 - Demora no aguardo.
3. Elaborar o quando será cobrado baseado no pedido.
 - Muito tempo gasto na elaboração.
 - O cliente não aceitar o que foi estipulado.
4. Realizar o serviço.
 - Gastar um tempo além do planejado em uma determinada tarefa.
5. Receber a quantia estipulada.
 - O cliente se recusar a pagar o profissional.

O que alivia as dores do PRESTADOR ?

The Value Proposition Canvas



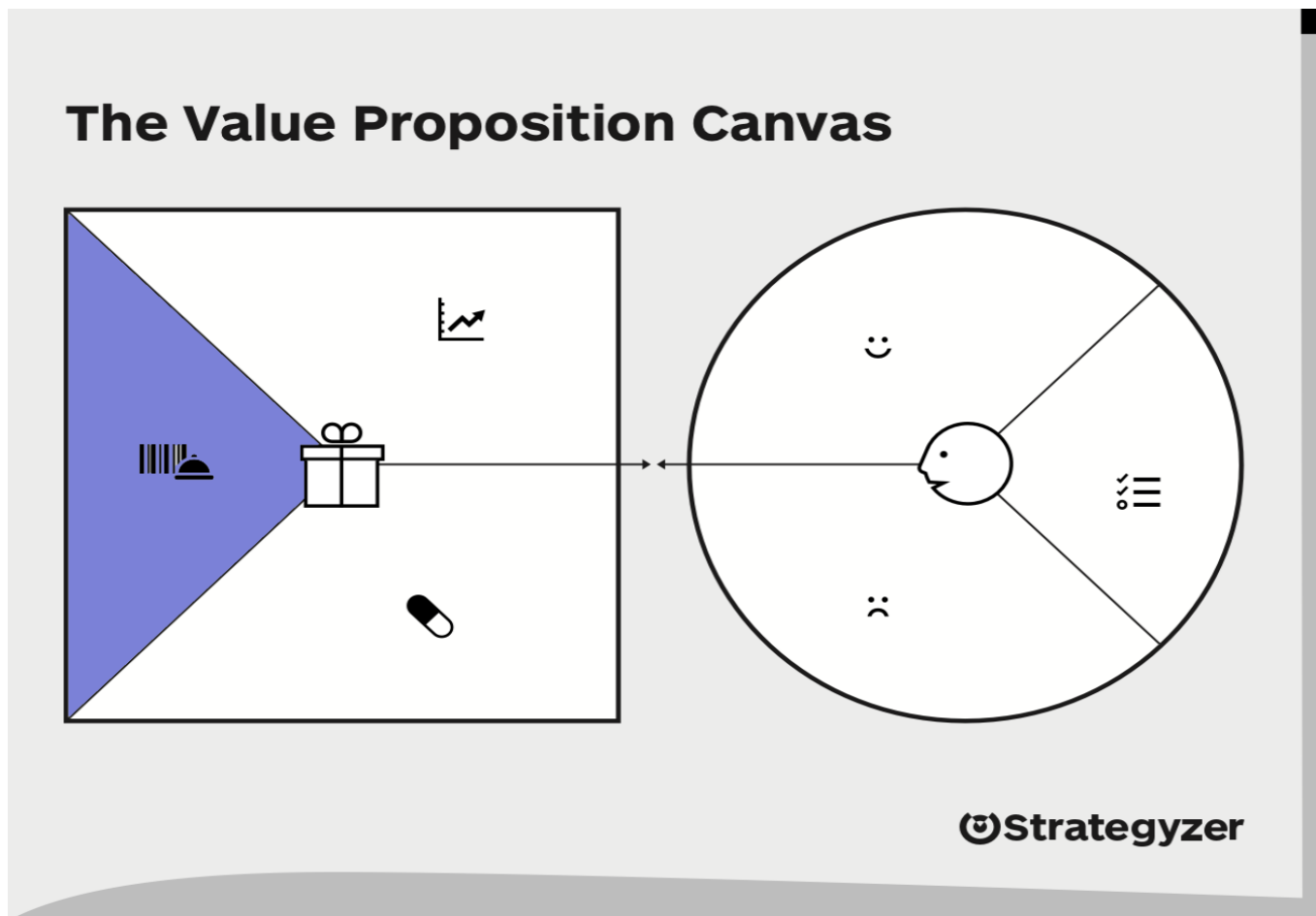
 Strategyzer

Os "analgésicos" que podemos dar ao prestador são os seguintes:

- Elevada concorrência.
 - Buscar meios que diferenciem o profissional dos demais, informar o que ele tem feito, sua formação e experiência.
 - Buscar uma parceria que dê credibilidade para o profissional.
- A divulgação não chegar ao número esperado de pessoas.
 - Conectar a maior número possível de redes de comunicação.
 - Ter uma regularidade de divulgação, tornar sua atividade pública.
- Muito tempo gasto na elaboração.
 - Automatizar o cálculo.
 - Classificar e padronizar a precificação de cada atividade.
- O cliente não aceitar o que foi estipulado.
 - Renegociar oferecendo benefícios e descontos.
- Gastar um tempo além do planejado em uma determinada tarefa.
 - Organizar um cronograma separando as tarefa por tempo de conclusão.
 - Reorganizar prazos o mais rápido possível ao notar algo que não está conforme o esperado.
- O cliente se recusar a pagar o profissional.

- Fortalecer mecanismos legais que protejam os direitos do profissional.

Quais produtos e serviços podemos oferecer para PRESTADOR?

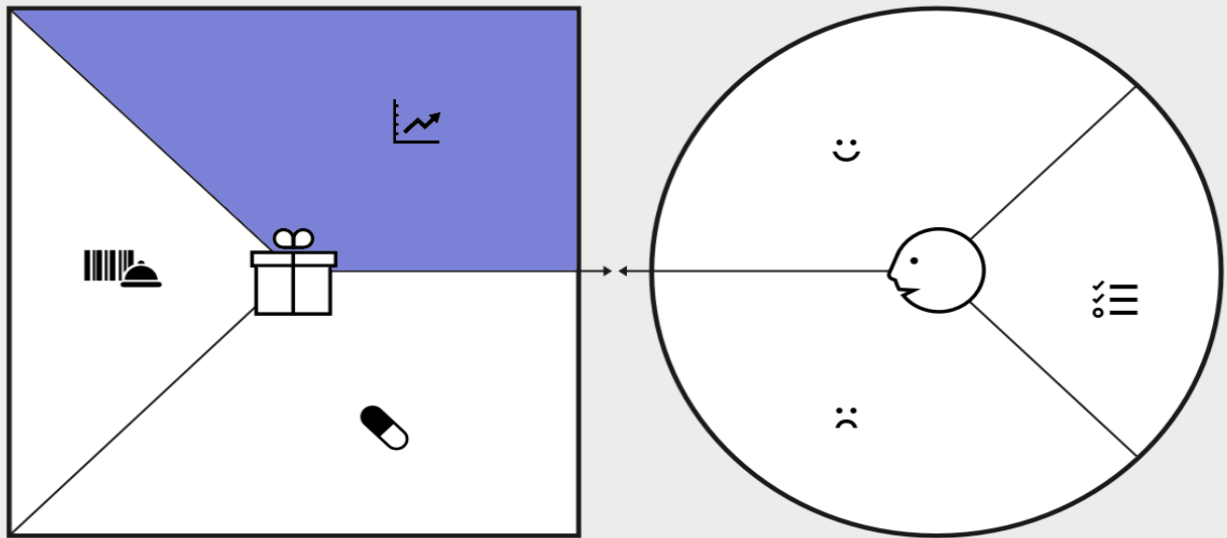


Nossa aplicação pode ajudar o prestador da seguinte forma:

1. Oferecer mais um canal de divulgação de seus serviços.
2. Automatizar e padronizar a precificação de cada serviço.
3. Organizar as etapas de uma construção/reforma.
4. Dar mais credibilidade e profissionalismo.

Como superar as expectativas do PRESTADOR ?

The Value Proposition Canvas



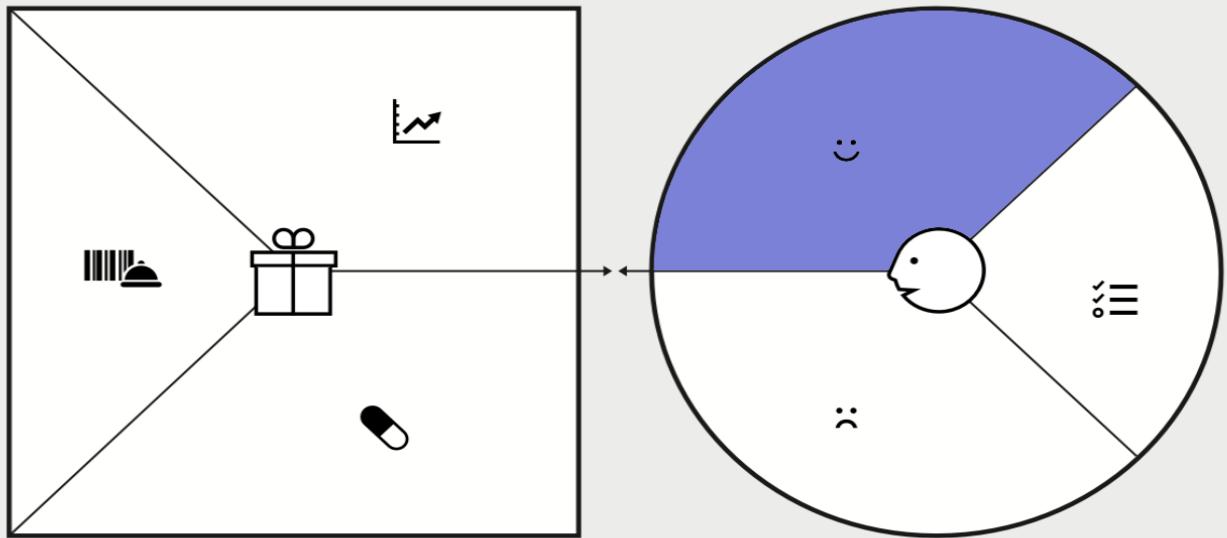
 Strategyzer

Acreditamos que podemos superar as expectativas da seguinte forma:

- A medida que o prestador vai registrando suas atividades na aplicação, ele terá uma base de dados que pode ser usada a favor dele. Por exemplo ele vai poder saber qual atividade ele terminou em menos tempo e utilizar deste dado para se promover.
- Também ele pode utilizar os dados negativos como pontos de melhoria.

Ganhos do PRESTADOR

The Value Proposition Canvas



Strategyzer

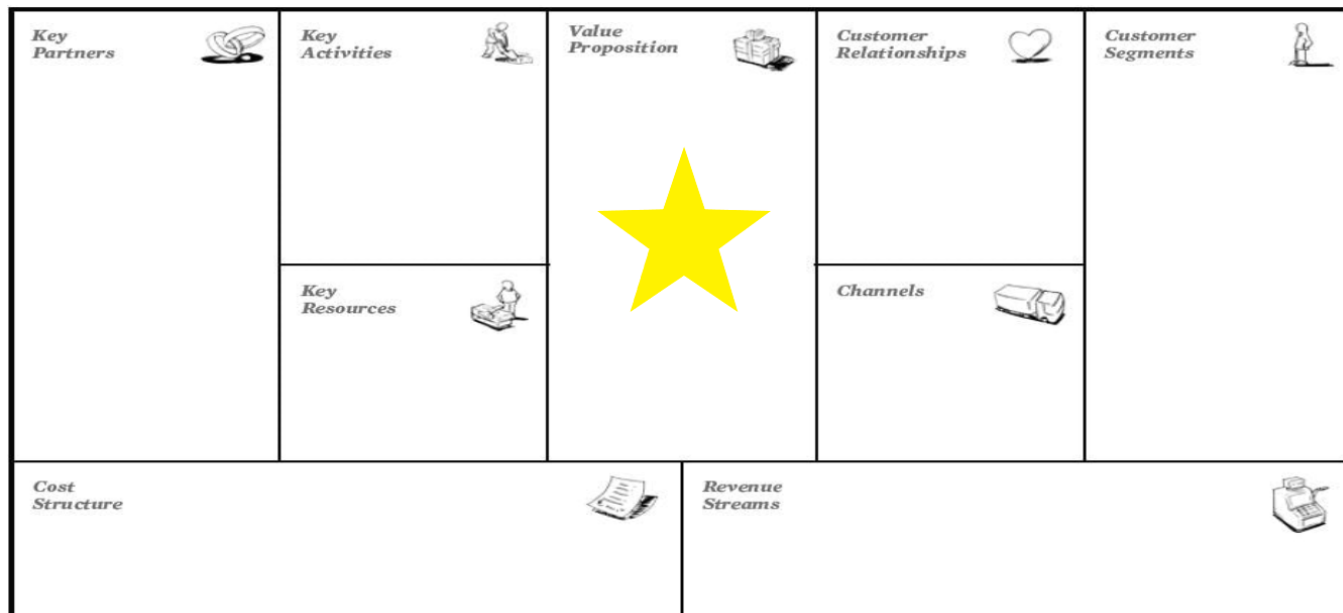
Utilizando a aplicação acreditamos que o prestador tem a ganhar nos seguintes pontos:

- Crescimento profissional
- Organização
- Credibilidade
- Divulgação
- Agilidade

H - Business Model Canvas

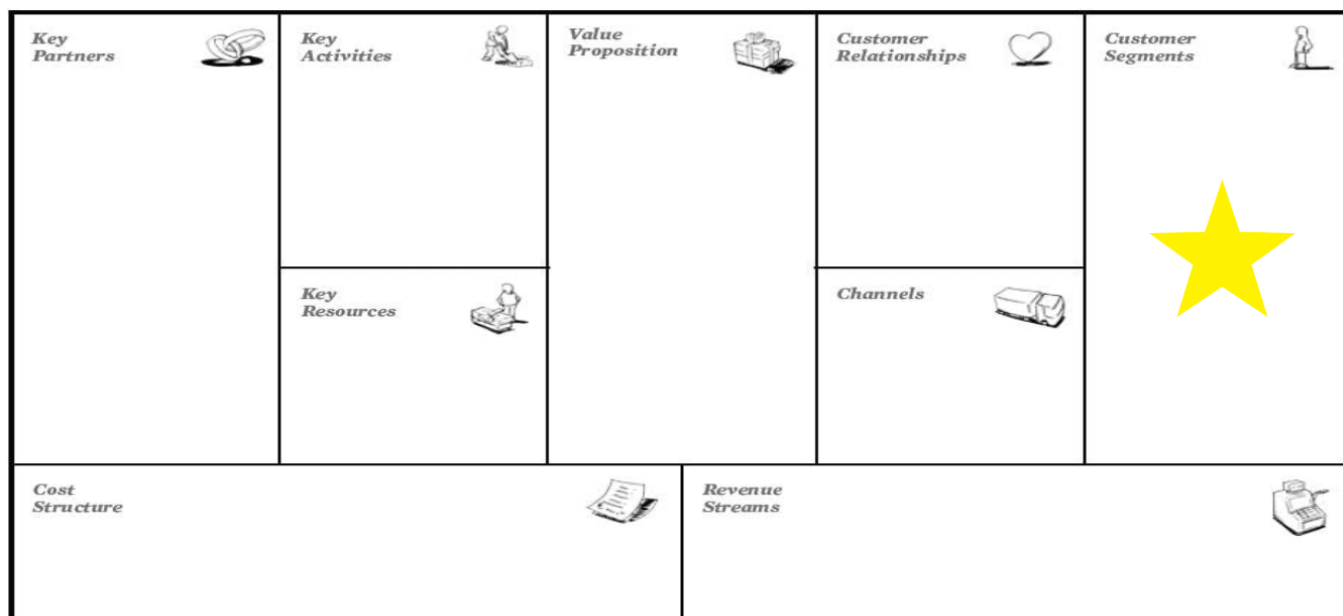
Iremos descrever a estruturação de nosso modelo de negócios.

Proposição de valores



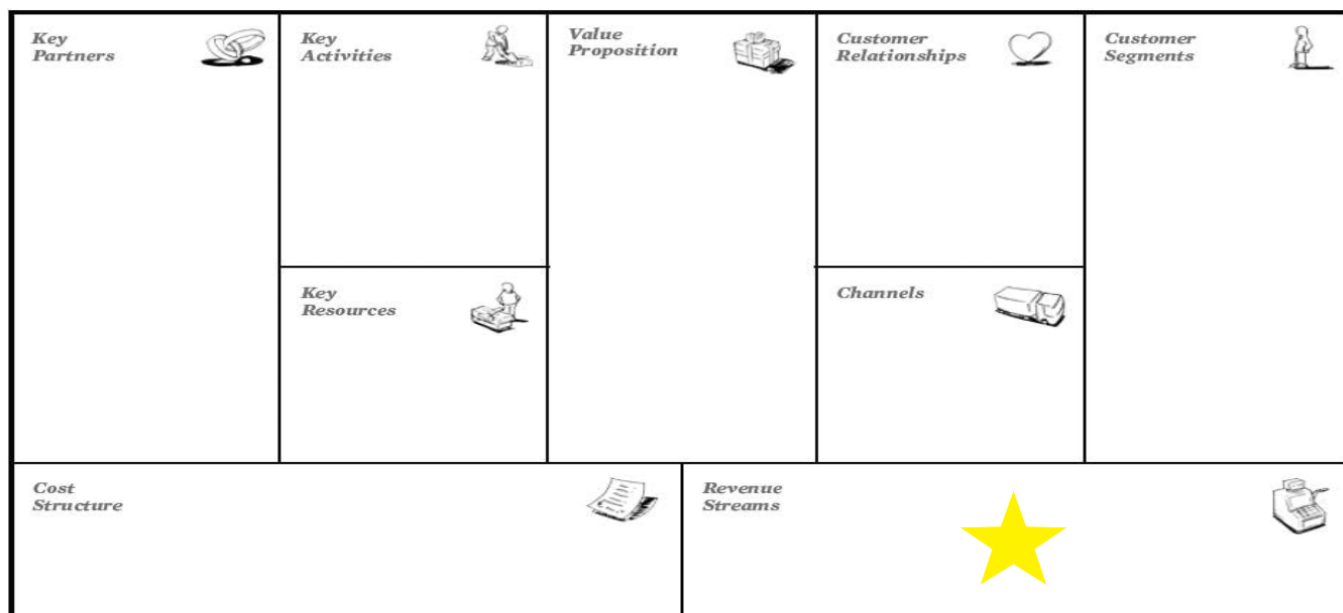
- Melhorar a relação entre demandantes e ofertantes associados ao setor de construção.
- Nossa aplicação irá entregar mais organização e controle nos processos diários de uma construção/reforma. Além unir de modo mais pratico e rápido a oferta e demanda desse segmento.
- Acreditamos que o problema que temos que resolver será diminuir tanto tempo do morador de casa/apartamento de encontrar um profissional qualificado quanto o desconforto de não ter o controle dos rumos da obra/reforma. Do lado do prestador de serviço queremos reduzir a taxa de desemprego e a informalidade.
- Estamos planejando entregar uma aplicação que seja a ponte entre moradores e prestadores de serviços. O morador terá um buscador de profissionais com um registro de controle de obras e o prestador terá um ferramenta de divulgação com mecanismos de análise de desempenho.
- Vamos buscar satisfazer a necessidade dos moradores por diversidade de profissionais e maior controle da sua obra e a necessidade do prestador de serviço por uma oportunidade de emprego.
- A aplicação vai ajudar o morador a encontrar profissionais, quando for realizar uma obra terá o controle do processo. Também ela irá ajudar o prestador na divulgação de seu serviço e no seu crescimento profissional.

Segmentos de clientes



- Pretendemos criar valor tanto para moradores que buscam uma construção/reforma em sua casa/apartamento quanto para profissionais que realizam esse serviço (moradores/condôminos e prestadores de serviço).
- Damos importância para ambos (moradores/condôminos e prestadores de serviço).
- Baseado no [estudo](#) realizado do segmento, o tamanho total disponível do mercado é de aproximadamente R\$ 227,4 bilhões.
- O mercado já existe, o que buscamos é melhorar a condição dos participantes.

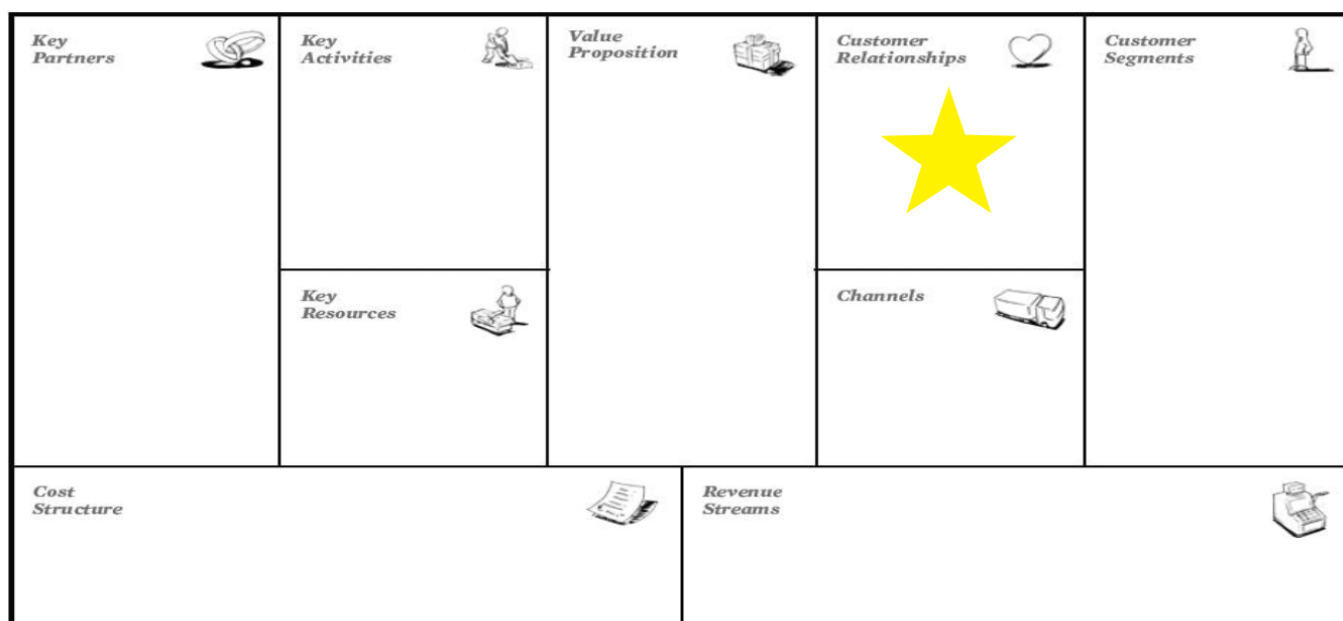
Fontes de receitas



- Moradores vão estar prontos a consumir indicações e prestadores divulgação.
- O segmento que vamos atuar costuma pagar pelo serviço da seguinte forma: O morador contrata o profissional para realizar uma construção/reforma e o remunera quando for finalizado o serviço.
- Nós temos o seguinte plano de captação de receita:

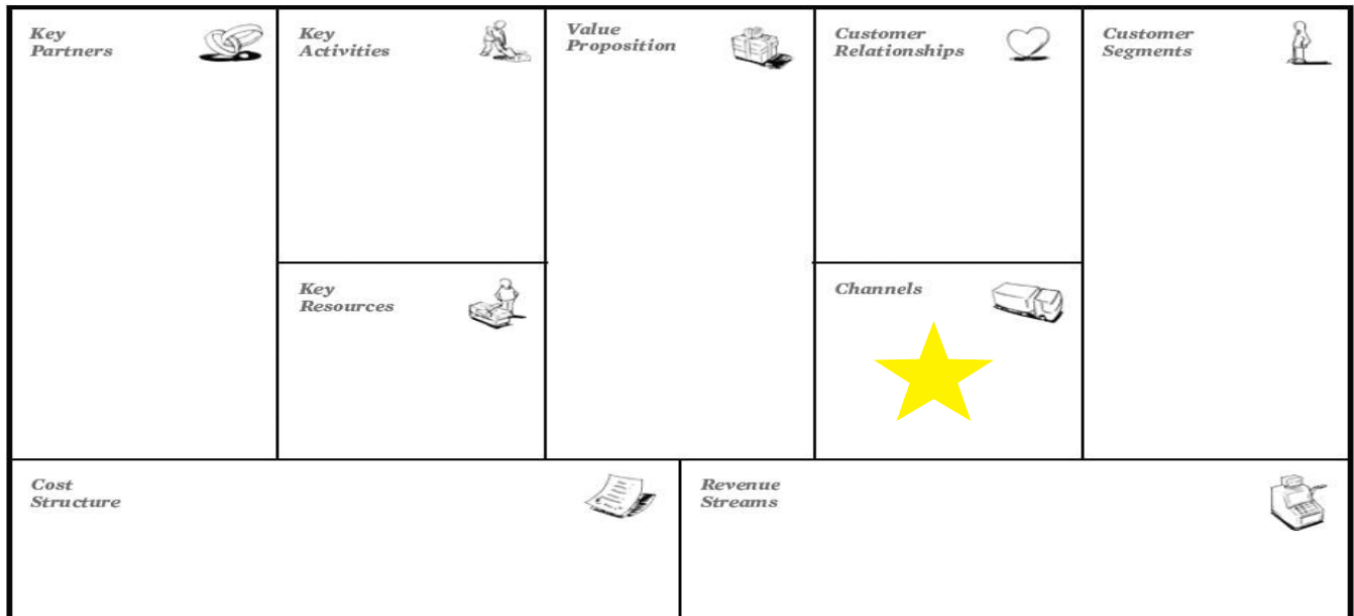
- **Curto prazo:** No primeiro momento não devemos gerar receita, vamos priorizar a entrada de usuários oferecendo nossos serviços de forma gratuita.
 - **Médio prazo:** Quando tivermos uma base significativa de usuários em nossa aplicação, deveremos buscar parceiros no segmento de construção/reforma oferecendo serviços de propaganda.
 - **Longo prazo:** Se tivermos êxito na geração de receita, vamos chamar parceiros com um grau de relevância maior no mercado e criar uma mensalidade para clientes que desejam acessar serviços de qualidade superior.
- Acreditamos que os usuários de nossa aplicação vão entender nossa fonte de receita dado a existência de outros serviços que se utilizam dessa mesma estratégia.
 - Nossa fonte de receita será proporcional a quantidade de parceiros captados para propaganda.
 - Facilidade e confiabilidade na contratação de um serviço de obra /construção civil, de pequeno e médio porte.
 - Possibilidade de pagamento direto ao ofertante.
 - Possibilidade de intermediar pagamentos para a garantia de entrega e manutenção do serviço.

Relacionamento com clientes



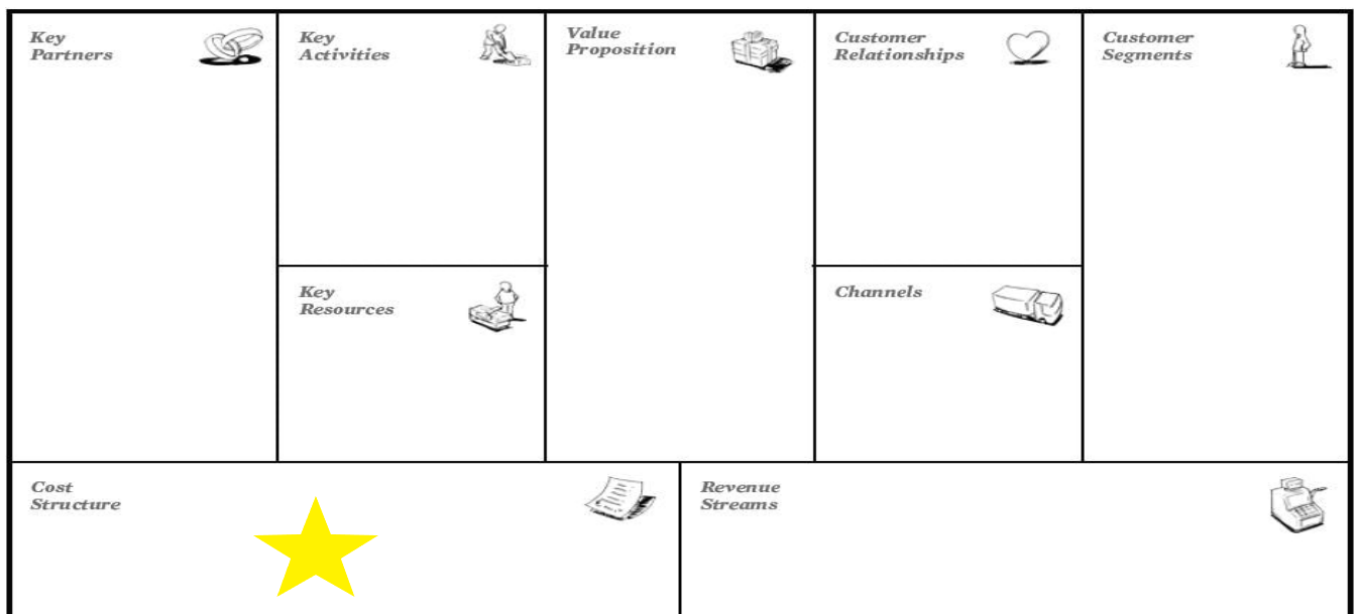
- Um serviço estável e de qualidade que interligue ofertantes com demandantes do ramo de construção.

Canais



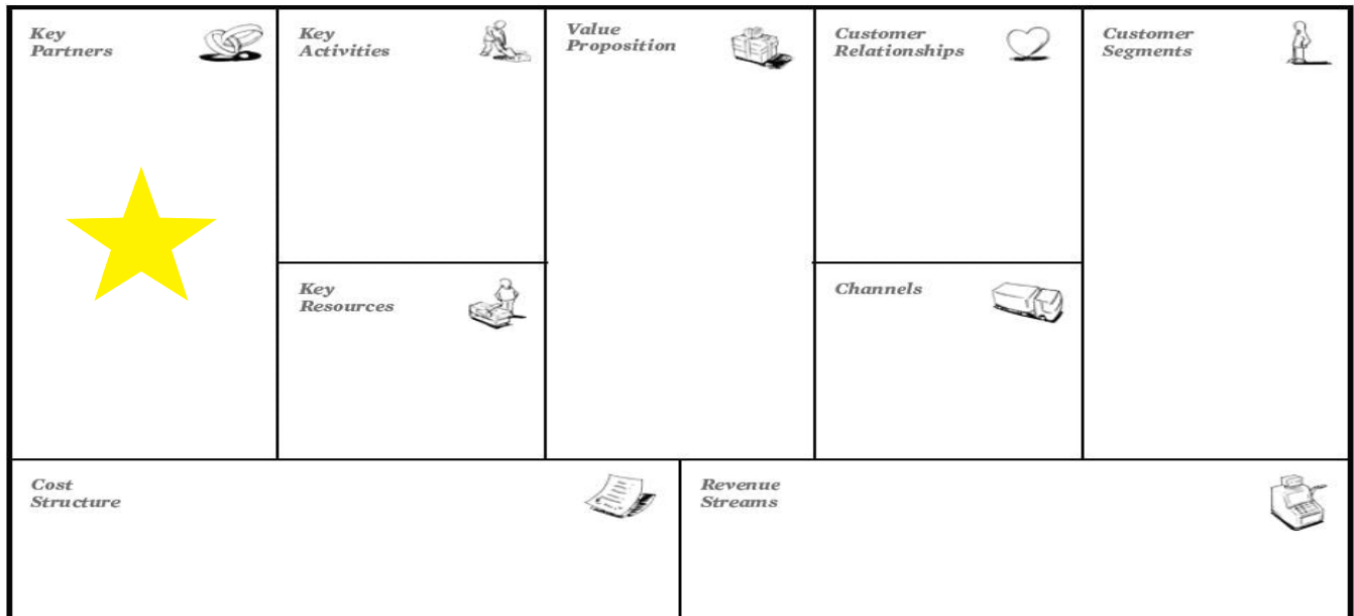
- Aplicações on-line, como um aplicativo móvel ou um website.

Estrutura de custos



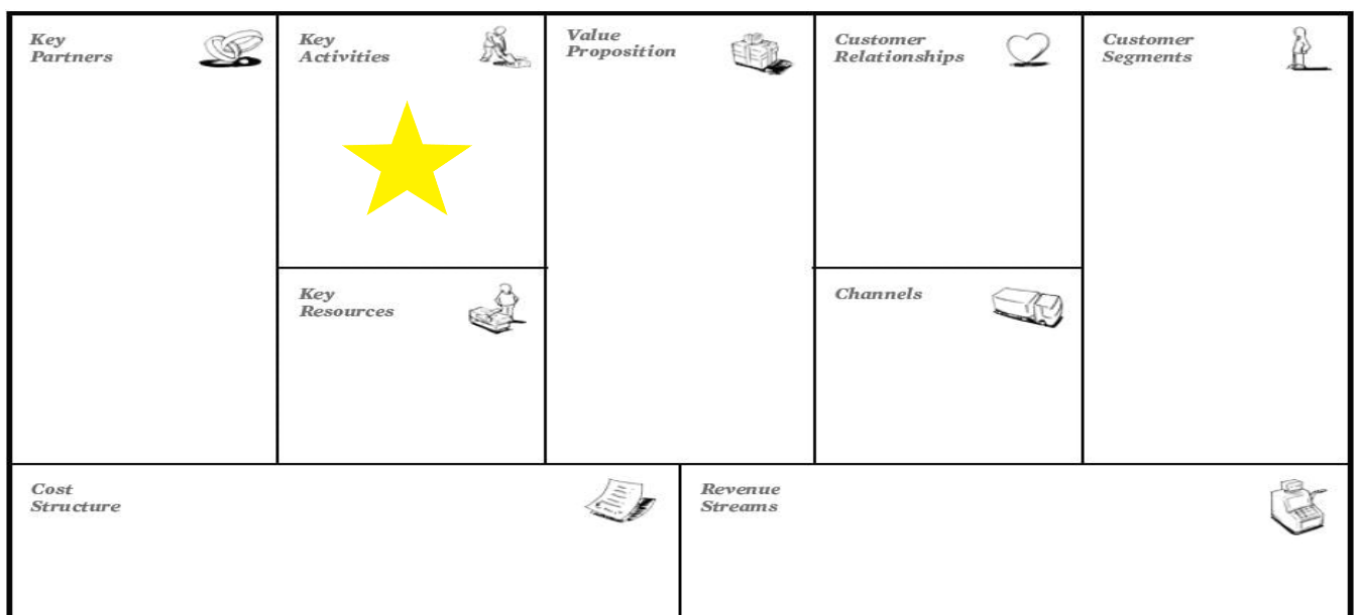
- Abertura de CNPJ.
- Contratações de mão de obra CLT ou PJ.
- Possibilidade de uma sede física: imóvel, impostos, licenciamentos, mudanças, obras, custos fixos e variáveis de manutenção do local.

Parceiros-chave



- Condomínios fechados
- Prestadores de serviços:
 - Pedreiros
 - Arquitetos
 - Ramo de construção geral
- Empresas de material de construção
- Hostinger (Hospedagem/nuvem)
- GitHub
- Google Play Store e Apple Store

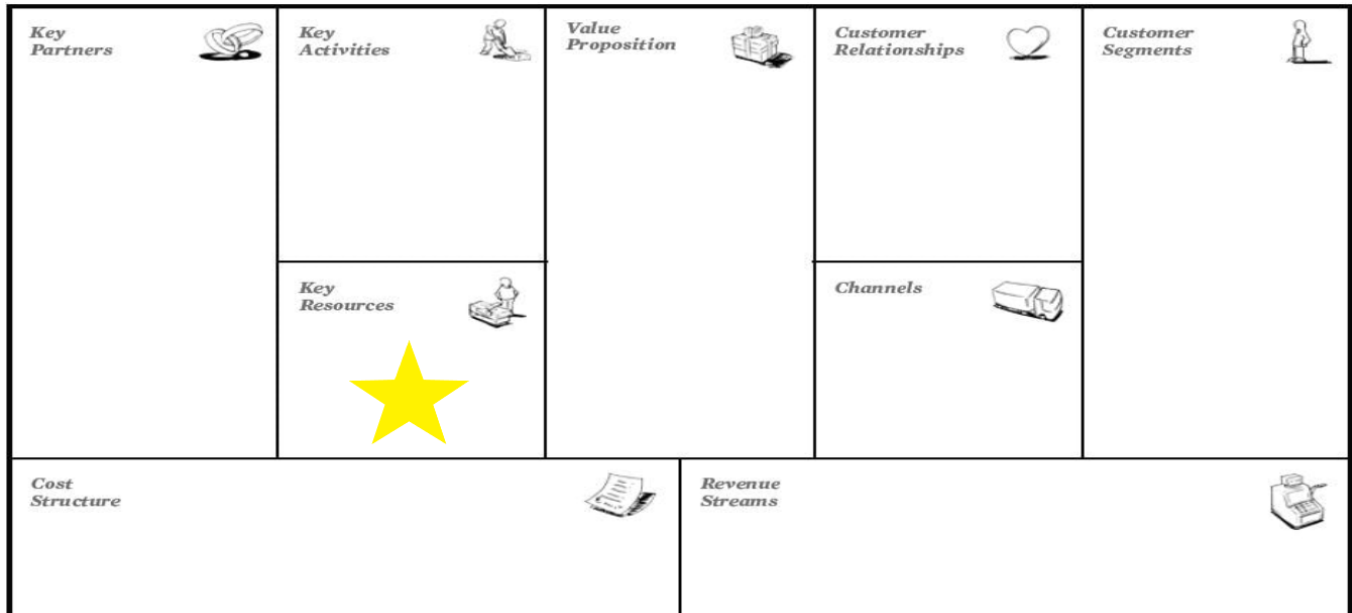
Atividades Chave



- Fazer a ligação entre os condomínios e os prestadores de serviço.
- Solucionar problemas relacionados a governança, empregabilidade e bem estar de pessoas ligadas a condomínios.

- Fornecer a plataforma de computação em nuvem para execução e hospedagem da aplicação.
- Fornecer o serviço de versionamento de código.
- Fornecer o serviço de distribuição do aplicativo.

Recursos Chave



- Nossa marca/propriedade intelectual, parcerias, profissionais de T.I qualificados, investimentos iniciais, capital de giro e caixa.
- Serviço de hospedagem/nuvem da aplicação e banco de dados.
- Serviço de versionamento de código.
- Serviço de distribuição do aplicativo.