



Logo:

- Primeira versão:



Azul : #1B3459



Verde : #91B342



Laranja : #EC681C





Logo:

- Versão Final:



Azul : #1B3459



Verde : #91B342



Laranja : #EC681C



Integrandes:



Felipe Alves

- Função: Business e MKT
- Skill: HTML, CSS e Inteligência de Negócios
- Formação: Sistema da Informação, Ciência de Dados e Big Data Analytics.
- Hacking.Rio: Primeiro lugar no Custer de Plataformas Digitais

<https://www.linkedin.com/in/felipealvessi/>



Yngra Simas

- Função: Desenvolvedora Front-end e Designer UX/UI
- Skill: Python, Angular e Adobe Photoshop
- Formação: Nutrição e selecionada para Escola de Programação 42/RIO.
- Hacking.Rio: Segundo lugar no cluster de esportes (Flamengo)

<http://www.linkedin.com/in/yngra-simas>

Integrantes:



Diogo França

- Função: Desenvolvedor Full Stack e Designer UX
- Skill: Python, JavaScript, CSS, Banco de Dados, Protoshop e Illustrator
- Formação: Analista e Desenvolvedor de Sistema.
- Hacking UNIJORGE: Primeiro lugar, tema sustentabilidade

<https://www.linkedin.com/in/>
/



Aurelio Vulcão

- Função: Desenvolvedor Full Stack
- Skill: Python, Node.js Angular, Banco de Dados, Docker, JavaScript
- Formação: Engenheiro Civil e de Software.
- Hacking.Rio: Terceiro lugar no cluster de esporte (Flamengo)

<https://www.linkedin.com/in/aurelio-vulcao>

- Persona: Amanda, 40 anos, 15 anos sendo Corretora de Seguros. Produtos: seguros automotivos, de vida diária de incapacidade e internação hospitalar
- Público Alvo:
 - Corretores
- Nichos de Mercado:
 - Fábio, Engenheiro Civil, motorista de Uber/
 - Rubens, aposentado, Taxista/
 - Juninho, Promotor de Eventos, entregador no Uber eats.
- Dor:
 - Dificuldade com o mundo digital,
 - Dificuldade de se reunir com clientes,
 - Dificuldade na coleta de dados e armazenamento,
 - Dificuldade na coleta de assinatura e documentos físicos,
 - Medo de falsidade ideológica,
 - Dificuldade em manter o cliente no pós venda,
 - Dificuldade em captar novos clientes

- Solução: Um ambiente totalmente virtual, que contribuirá para a inteligência do negócio, com conceitos intuitivos e que permite atendimento a distância. Fomentando o hábito em se prevenir e pensar no amanhã.
- Inovação: Plataforma digital com assistente virtual utilizando gamification, que ajude o corretor principalmente a se transformar digitalmente e que dê ao corretor/cliente salas de reunião virtual, local para assinatura digital, anexação de fotos e documentos. Um produto **B2B2C***.

* B2B2C significa Business-To-Business-To-Consumer. Ocorre quando a indústria vende diretamente ao consumidor, mas esta venda é facilitada por outro negócio (distribuidor, varejista ou atacadista). De forma que o modelo de negócio inclui toda a cadeia comercial, beneficiando a todos

- Proposta de valor: Um produto que proteja o veículo e o motorista em caso de perda de renda por incapacidade de exercer sua profissão. Cobrindo assegurado sendo ele CLT ou autônoma
- Monetização: Utilizaremos o tripé de ação: Corretor- Cliente- Plataformas de Profissionais de aplicativo- Uber Eats- Ifood- 99-Taxi- Os apps precisam desse serviço de seguros, e ofereceremos esse serviço terceirizado.
- Possíveis Parcerias: Uber- Ifood- 99 Taxi



TRABALHO

DIREITO À VIDA

Rappi e iFood terão de pagar renda mínima a entregadores afastados por coronavírus

Medida inclui trabalhadores que pertencem a grupos de risco ou com suspeita de ter a doença. Empresas também devem tomar medidas de proteção e higienização

Por Fabio M Michel, da RBA

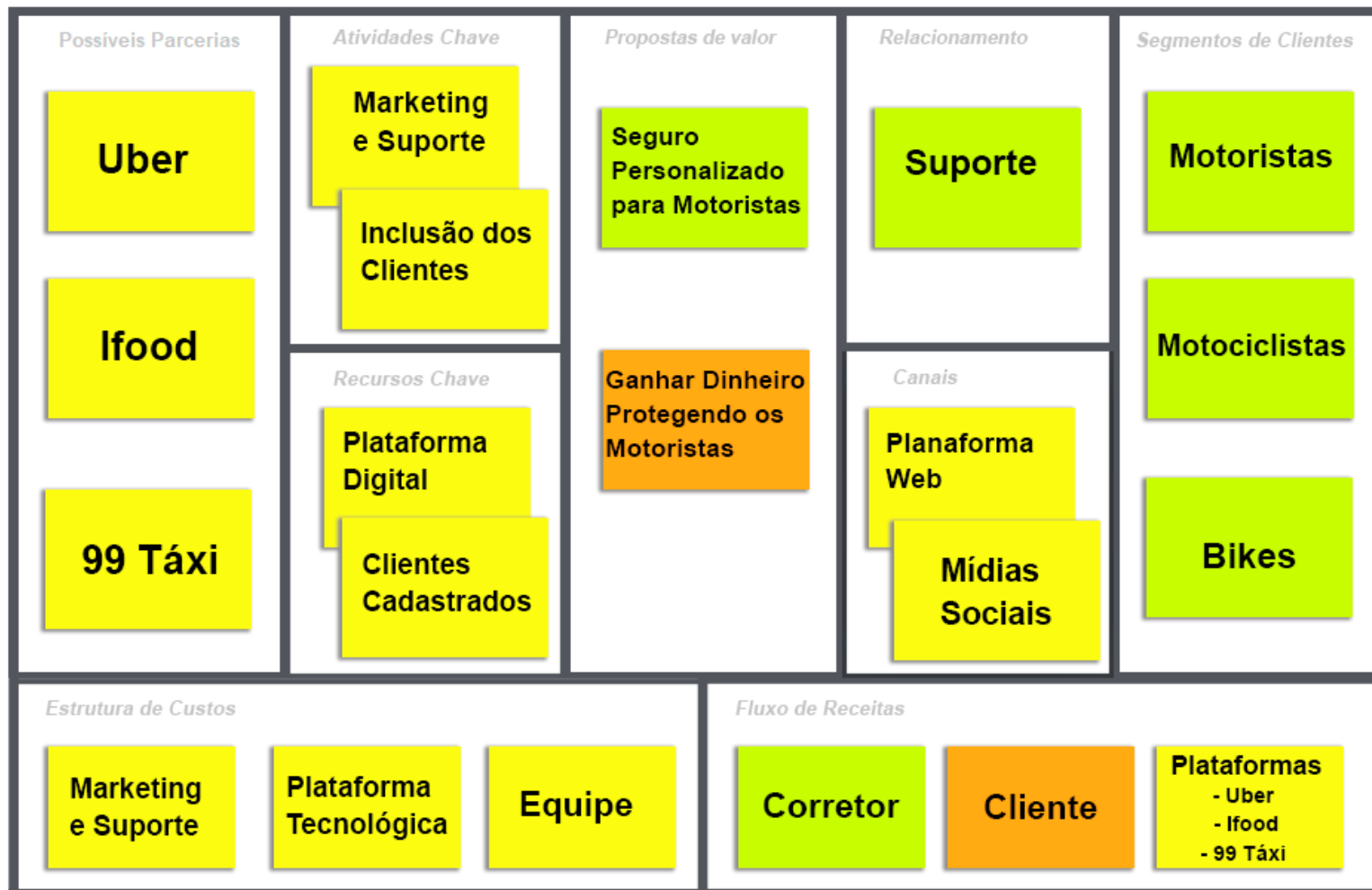
Publicado 06/04/2020 - 08h14

Arquivo pessoal/Twitter

LEIA TAMBÉM



Avanthy's - Modelo de Negócios



- Dia: 18/04/2020, Horário: 8:30
- Mentores: Marcel Giacon e Patrícia Maria
- Observações:
 - Visão clara das dores e soluções
 - Oferece uma proposta de valor
 - Capacidade alta de projetar uma jornada mais limpa.
 - Produtos a pesquisar: Diária de Internação, Perda de renda, AP- Acidentes Pessoais (CLT e Autônomo)
 - Seguro saúde: Custo alto, não assegura completamente, não pode ser individual e sim associação.

- Dia: 18/04/2020, Horário: 16:30
- Mentores: Camila Calais e Lidiane Mazzoni
- Observações:
 - Sinaliza a possibilidade de venda para Grupo veicular e Associação para Autonomos
 - Sinaliza o nosso recorte: autonomos de grandes centros
 - Friza que atinge: carros, motos e bicicletas.
 - Valorizar a persona na apresentação e suas dores
 - Tomar cuidado para não confundi com o termo “vendada de pacote”, pois isso é de responsabilidade do Corretor. Foque no produto: Plataforma, ambiente.

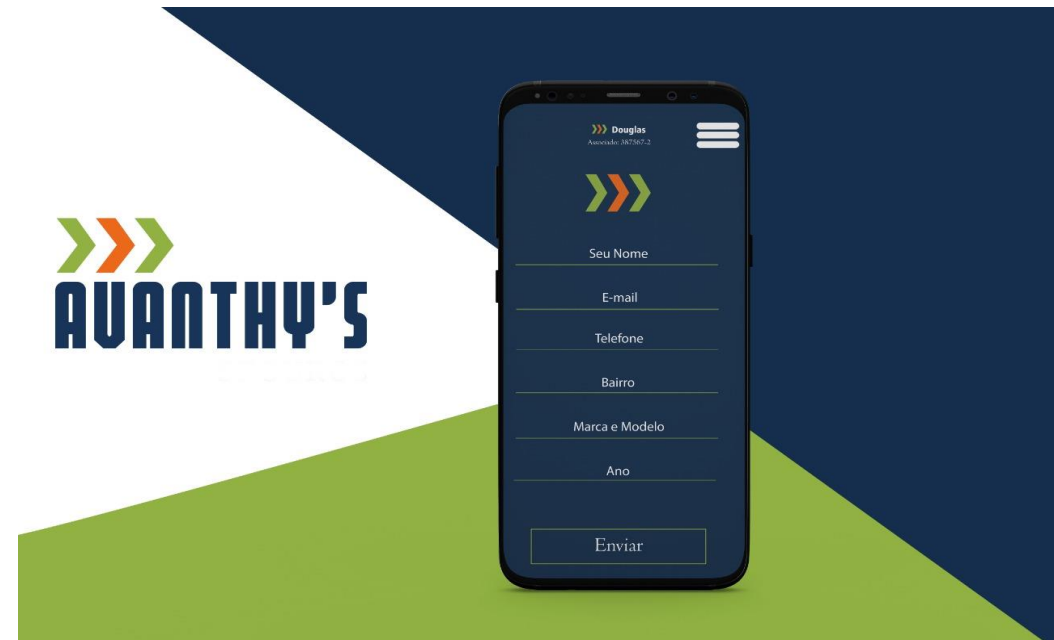
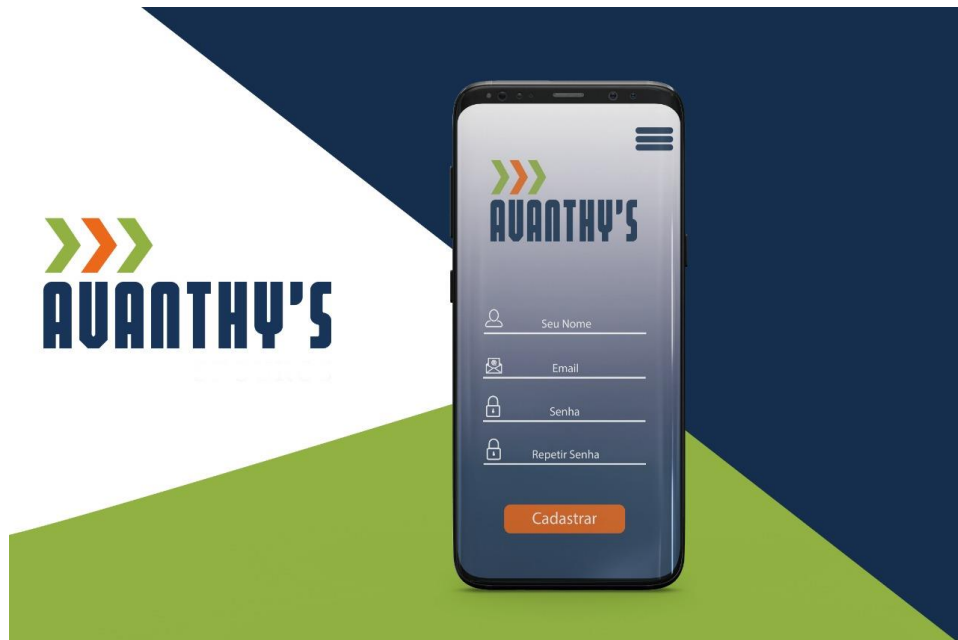
- Dia: 19/04/2020, Horário: 10:00
- Mentores: Wendel Rodrigues Nascimento, André Wronski Ricardo
- Observações:
 - Enxugar ao máximo os textos, podendo mostrar melhor de forma visual,
 - Fazer um trajetória de uma persona.

- Dia: 19/04/2020, Horário: 16:30
- Mentores: Bruno Lima Simões
- Observações:
 - Instruiu sobre as regras de entrega,
 - Sempre deixa claro quem é o público alvo da plataforma,
 - Organizar como será contada a história.

- Primeira versão:



- Versão Final:



- Fim:

GR1D

SHAWEE