

STARTUP **HELP:DAY**

Gabriella, Rafael, Lara, Yasmin



ÍNDICE



01 CONCEITO

02 PERSONA

03 MISSÃO, VISÃO E VALORES

04 SEGURANÇA

05 ORGANOGRAMA

06 MODELO DE NEGÓCIOS

07 SUSTENTABILIDADE

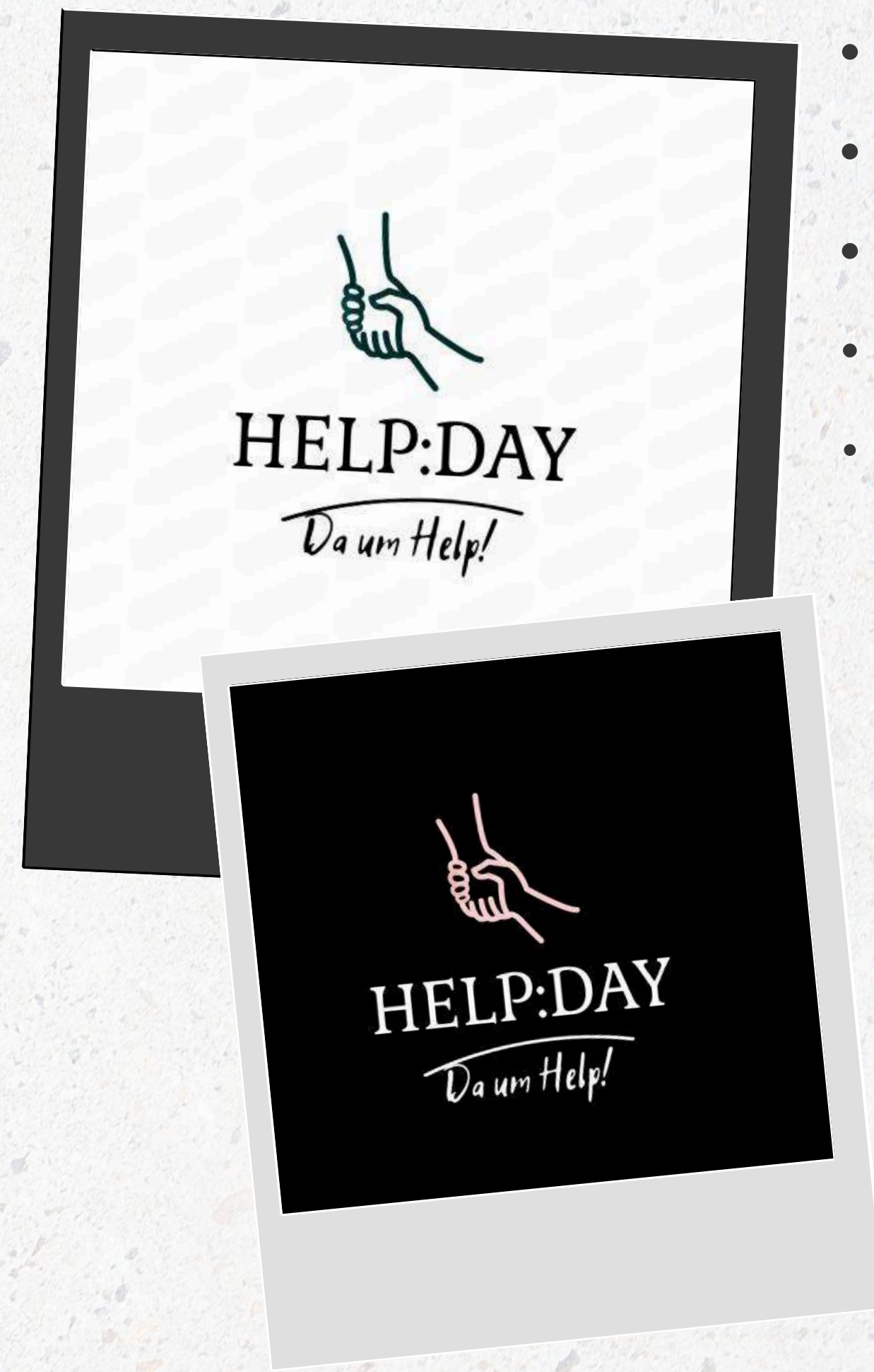
08 SWOT

Conclito

SOMOS A EMPRESA *HELPPDAY*

De acordo com pesquisa recentes, o Brasil possui 29,9 milhões de trabalhadores autônomos. Diante desse cenário, vimos a necessidade de criar uma plataforma que agrupasse e promovesse o trabalho dessas pessoas.

Com isso surgiu a ideia da **Help:Day**, um aplicativo de serviço onde se é possível encontrar técnicos especializados para ajudar em problemas doméstico, corriqueiros, do dia a dia.



PERSONA

Carol

Carol é uma jovem de 22 anos que buscou a HELPDAY para contratar um serviço para solucionar seu problema mais recente: seu chuveiro havia queimado ela não sabia como consertar. Entrando no aplicativo, Carol descobriu que havia um tecnico em instalações eletricas proximo a ela que poderia ser contratado para realizar o serviço.



Leonardo

Leonardo, formado em instalações elétricas , fazia parte da equipe de trabalhadores registrados na HELPDAY e prontamente aceitou o serviço de Carol, ajustando combinados na aba de mensagens e marando o melhor horario para ambos.





Ética da Empresa

Missão

Valorizar os trabalhadores autônomos brasileiros.

Visão

Nossa visão é ser uma empresa reconhecida nacionalmente.

Valores

Os valores da empresa são o respeito, a segurança e a responsabilidade com os clientes.

Segurança no APP



Etapa de Verificação

Todos as pessoas que quiserem se cadastrar no site para poder prestar serviços, terá que fazer uma validação de documentos.



Etapa de Execução

Ao solicitar um serviço no aplicativo, o técnico que aceitar vai receber um código que deverá ser informado á pessoa que solicitou o serviço.



Etapa de Avaliação

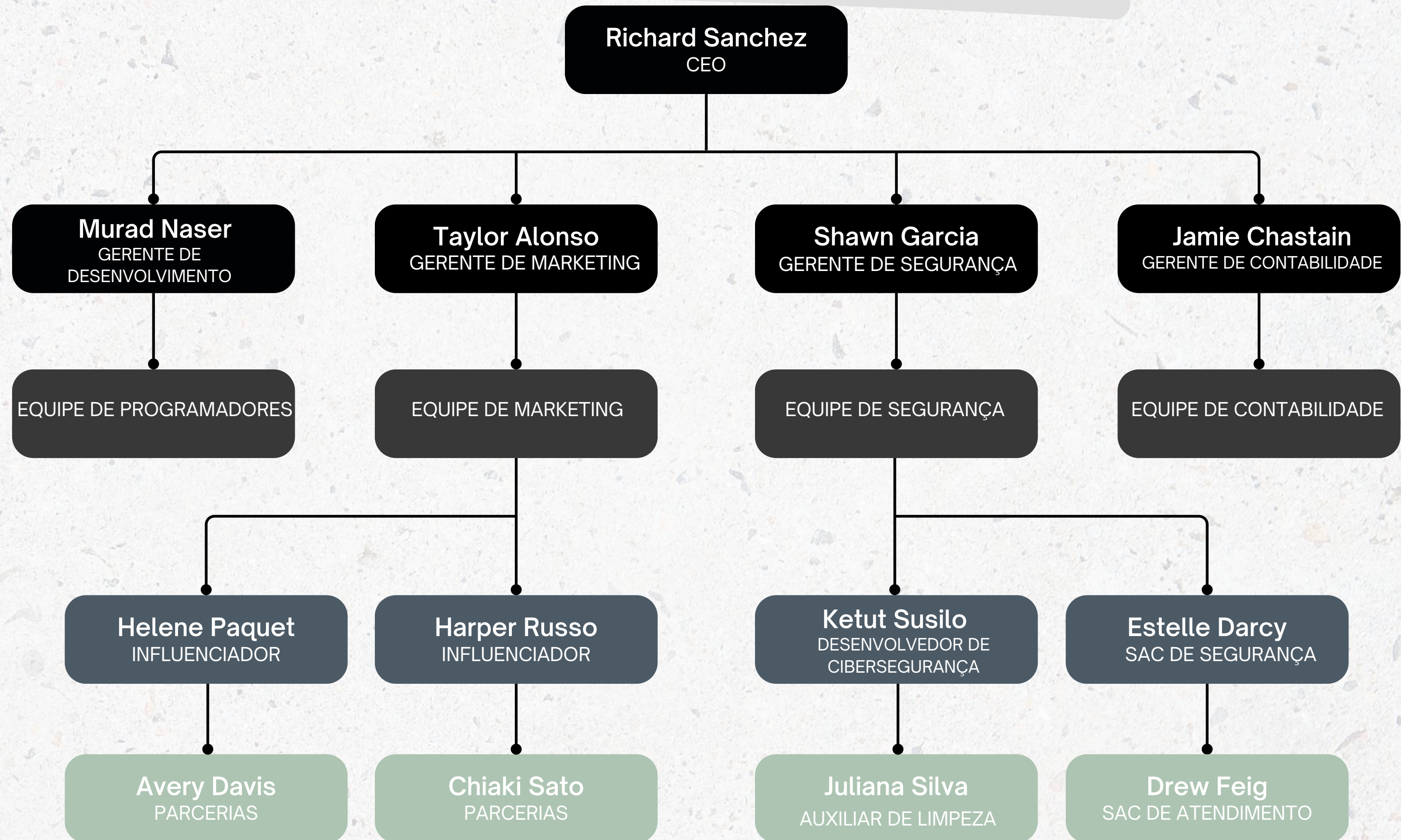
Os usuários do aplicativo vão poder avaliar o serviço prestado pelo trabalhador, dando de 1 á 5 estrelas.



Aba de Segurança

Dentro do aplicativo terá uma aba de segurança, onde os usuários vão poder: ligar pra polícia, gravar áudio e mandar vídeos ou fotos de atitudes suspeitas

ORGANOGRAMA DA EMPRESA



MODELO DE NEGÓCIOS

Parcerias Principais	Atividades-chave	Proposta de Valor	R. Com clientes	Segmento de clientes
<ul style="list-style-type: none">• Uber• 99 pop• Mercado Livre	Solicitação de serviço através do cadastro.	Auxilio na solução de problemas no dia a dia; comodidade, preço, praticidade.	Serviço de marketing através de propagandas, e-mails.	A partir de 18 anos para todas as idades.
	recursos principais		Canais	
	Manutenção do aplicativo para atualizações, correção de bugs e suporte para os clientes.		Plataforma Digital	
Estrutura de Custos		Fontes de receita		
SAC: 2.000 Programador: 3.200 Marketing: 3.500 Designer: 2.600 Ciber Segurança: 5.500 TOTAL EM MÉDIA: 60.000		Outros: 5.000 SEDE: 30.000 Gestão Financeira: 4.500 Lucro com parceria e 20% de taxa de serviço.		

3 Pilares da Sustentabilidade



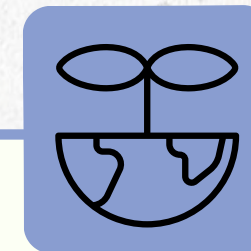
Social

- Empregabilidade
- Inclusão social
- Capacitação profissional
- Parcerias educacionais
- Segurança
- Suporte ao usuário
- Valorização profissional
- Desenvolvimento social



Econômico

- Home office
- Redução de custos
- SAC remoto
- Empreendedorismo
- Acessibilidade



Ecologica

- Meio ambiente
- Descarte consciente
- Reciclagem
- Preservação
- Sustentabilidade
- Instrução ecológica
- Redução de resíduos

FATORES POSITIVOS

FATORES NEGATIVOS

FATORES INTERNOS

PONTOS FORTES

Baixo custo
Alta comodidade
Oportunidades de emprego

S

PONTOS FRACOS

Perda de vendas caso o
contratante ou o contratado
se sinta inseguro com o serviço

W

OPORTUNIDADES

Uso de tecnologia como meio de
contratação

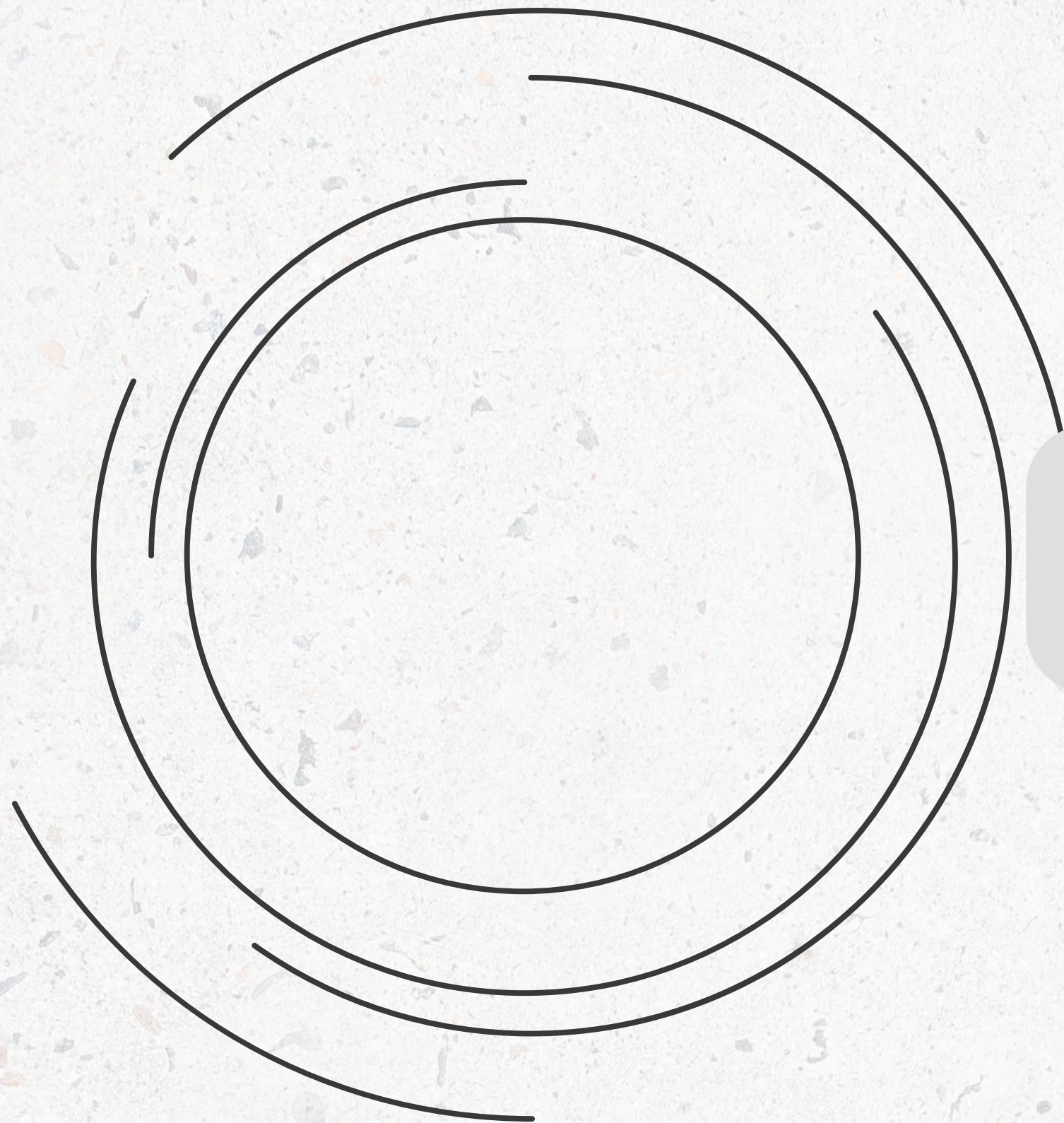
O

RISCOS

Falta de acesso no App

T

FATORES EXTERNOS



OBRIGADO

Obrigado!