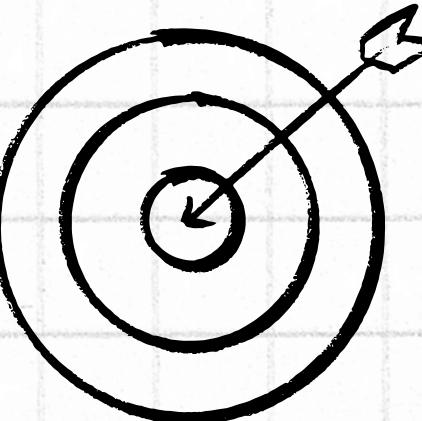
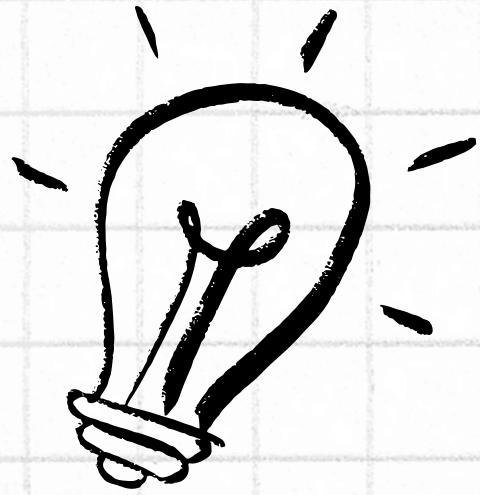




# CONSTRUÇÃO APLICATIVO RALL SMART BUSINESS





## IDEIA E PESQUISA (O ALIRCECE)

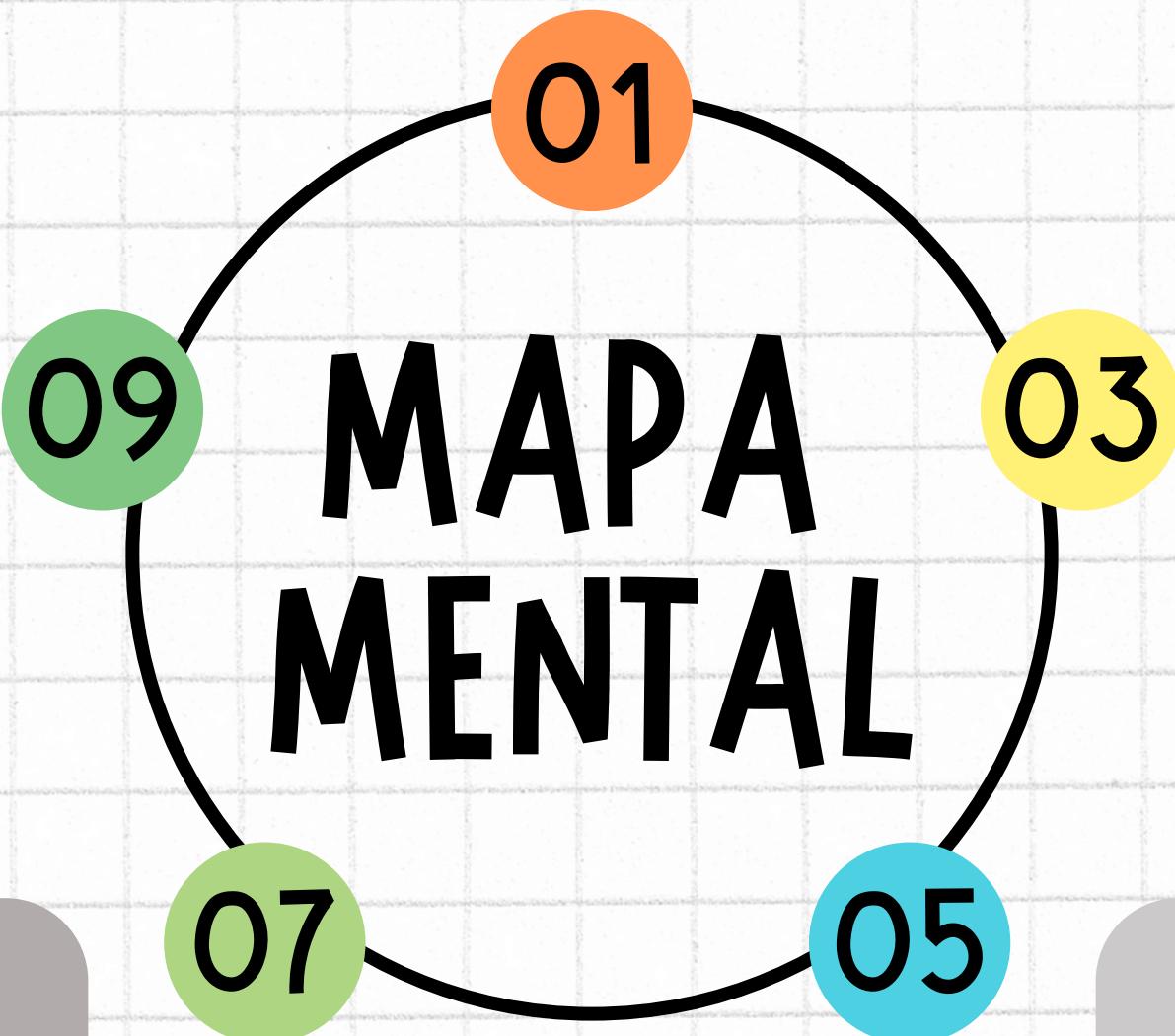
Definir qual problema principal o app resolve!

## VALIDAÇÃO E APLICAÇÃO (O TESTE REAL)

Disponibilize o aplicativo para o seu público-alvo inicial.  
Monitorar o uso do app para futuras melhorias...

## TESTES E REAJUSTES (O APERFEIÇOAMENTO)

Colocar o aplicativo em um servidor de hospedagem simples, realizar testes para encontrar bugs e falhas.

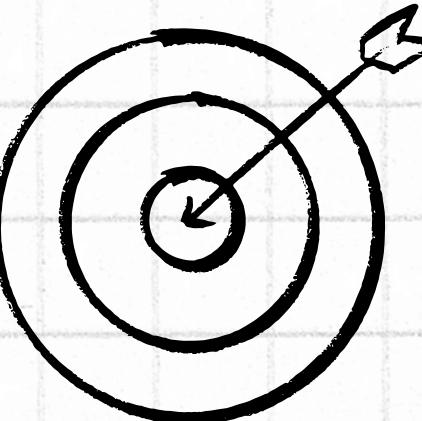


## DESIGN E EXPERIÊNCIA (A CONSTRUÇÃO)

Criar esqueleto visual da experiência e funcionalidade do usuário.

## DESENVOLVIMENTO (A CONSTRUÇÃO)

Escolher as tecnologias, funcionalidades e desenvolver.



# IDEIA E PESQUISA

Nesta etapa, nosso objetivo é validar o modelo de negócio e definir com precisão o problema que resolvemos para os dois públicos-alvo nos Estados Unidos: os Contractors (empreiteiros) e os Subcontractors (prestadores de serviço).

## A Proposta de Valor Central:

- **Problema para o Contractor:** Perda de tempo e dinheiro buscando e negociando com múltiplos subcontractors para cada serviço. Incerteza sobre estar conseguindo o melhor preço de mercado.
- **Problema para o Subcontractor:** Dificuldade em encontrar um fluxo constante de trabalho qualificado. Perda de tempo em negociações que não se concretizam.
- **Solução "Serviço Direto":** Uma plataforma de leilão reverso que conecta Contractors a Subcontractors de forma rápida e eficiente. O Contractor define um orçamento (faixa de preço), e os Subcontractors competem para executar o serviço pelo menor valor, garantindo o melhor preço para um e trabalho garantido para outro.

## DEFINIÇÃO DO PÚBLICO-ALVO:

- **Persona 1 (Contractor):** John, o Empreiteiro". Gerencia múltiplos projetos de construção/reforma. Valoriza agilidade e custo-benefício. Usa o celular o dia todo no local da obra e precisa de uma ferramenta que resolva seus problemas em poucos minutos.
- **Persona 2 (Subcontractor):** Um profissional autônomo ou tem uma pequena equipe. Busca preencher sua agenda e garantir trabalhos sem precisar gastar tempo com prospecção. É qualificada e quer competir de forma justa por serviços.

## **DIFERENCIAL COMPETITIVO:**

O grande diferencial é o sistema de lances dentro de uma faixa de preço pré-aprovada. Isso elimina o atrito da negociação inicial e qualifica ambas as partes: o Contractor já sabe que o valor estará dentro do seu orçamento, e o Subcontractor sabe que a oferta é séria. O foco é na velocidade e transparência da transação.

## **RESULTADO ESPERADO DESTA ETAPA:**

Seriedade nos valores informados e ofertas disponibilizadas, fazendo ambas partes cumprirem valores informado, para mitigar essa etapa, colocar taxas e multas.

# DESIGN E EXPERIÊNCIA

Aqui, desenhamos a jornada do **Contractor e Subcontractor** no aplicativo, focando na simplicidade e eficiência para o MVP.

## Fluxo do Contractor:

1. Cadastro ( Necessidade de Aprovação)
2. Tela principal com um botão grande: "**Publicar Novo Serviço**"
3. Formulário de serviço e especificações:
  - Título do Serviço (Ex: Elétrica, Pintura casa com 5 quartos)
  - Descrição, Categoria e exigências.
  - localização
  - Faixa de Preço
4. Serviços publicados. (Receber os lances até o fechamento do bid) Opcional
5. Notificação quando o serviço é preenchido pelo lance mais baixo
6. Tela com os dados e perfil do Subcontractor vencedor para combinar os detalhes finais.

## **Fluxo do Subcontractor:**

1. Cadastro ( Necessidade de Aprovação / Definição posterior dos campos)
2. Tela principal: Um feed de serviços disponíveis.
3. Clica em um serviços para ver detalhes e faixa de preço
4. Campo para inserir o lance (o app valida se o valor está dentro da faixa).
5. Confirmação do lance.
6. Notificação caso seu lance seja o vencedor.

## **Fluxo do Administrativo**

1. Tela principal para visualizar diferentes categorias como (Contractor, Subcontractor, Serviços disponíveis, Serviços preenchidos)
2. Notificação de aprovação de (cadastros, e serviços)
3. Demonstrativo gráfico separados por setor (Ex: Quantidade de Contractor, Subcontractor e serviços disponíveis e já executados).

Obs: Além de outras necessidades conforme o teste do app!

# DESENVOLVIMENTO

Fase de transformar o design em um produto funcional. O foco é **100% na funcionalidade principal.**

## Funcionalidades Essenciais do MVP:

- Sistema de cadastro para os dois perfis (Contractor/Subcontractor).
- Formulário para publicação de serviço com validação da faixa de preço.
- Feed de serviços com filtros básicos (categoria e localização).
- Mecanismo de lances (bidding).
- Lógica para identificar e selecionar automaticamente o menor lance.
- Sistema simples de notificação (e-mail ou no app) para conectar o vencedor e o contratante.

## O que NÃO incluir no MVP:

- Sistema de pagamento dentro do app.
- Chat em tempo real.
- Sistema de avaliação e reviews.
- Perfis complexos com portfólio.
- (Tudo isso pode ser adicionado depois, com base no feedback).

Resultado esperado desta etapa: A primeira versão do aplicativo "Serviço Direto" funcional e pronta para testes internos.

# TESTES E REAJUSTE

Garantir que o aplicativo funcione sem falhas e que a experiência seja intuitiva antes de lançar para o público.

- Testes Funcionais: Um Contractor consegue publicar um serviço? A faixa de preço funciona? Um Subcontractor consegue dar um lance? O lance mais baixo é selecionado corretamente?
- Testes de Usabilidade: Convidar 2-3 empreiteiros e 2-3 prestadores de serviço reais (ou pessoas que simulem esses papéis) para usar o app. O formulário é claro? Eles entendem o que fazer? Onde eles têm dificuldade?
- Reajustes: Com base no feedback, fazer pequenas alterações críticas. Ex: "O campo de faixa de preço está confuso, vamos simplificar" ou "O feed de serviços precisa de um filtro melhor".

Resultado esperado desta etapa: Uma versão estável e refinada do "Serviço Direto", pronta para ser usada pelos primeiros usuários reais.

# VALIDAÇÃO E APLICAÇÃO

O momento crucial de lançar o MVP para um público real e validar a hipótese central: o aplicativo realmente gera valor?

Lançamento Estratégico: Lançar em um mercado limitado e controlado. Exemplo: Apenas para o setor de pintura na cidade de Austin, Texas. Isso aumenta a chance de ter serviços e prestadores suficientes para que a plataforma funcione (resolvendo o problema "ovo e galinha").

- **Métricas de Sucesso (KPIs):**

- Número de serviços publicados por semana.
- Número médio de lances por serviço. (Isso mostra se há competição).
- Taxa de "match": % de serviços publicados que recebem um lance vencedor.

- **Coleta de Feedback:** Entrar em contato direto com os 10 primeiros Contractors e os 10 primeiros Subcontractors que usaram o app. Fazer perguntas como: "O que você mais gostou?", "O que foi frustrante?", "Você usaria de novo?".
- **Análise e Próximos Passos:** Com os dados e o feedback, responder: a nossa solução é melhor que a alternativa atual? Se sim, o MVP foi um sucesso. O próximo passo é usar o feedback para priorizar as novas funcionalidades (como sistema de avaliação, chat, etc.) e expandir para outras cidades ou categorias de serviço.
- **Resultado esperado desta etapa:** Dados concretos que provam a demanda pelo "Serviço Direto" e um roteiro claro de desenvolvimento baseado no que os usuários realmente querem.

**FIM**

Cada etapa concluída, gerará uma nova etapa de construção!