



## **Proposta de Projeto – Plataforma Integrada de Serviços Locais (Tá Feito)**

**Projeto:** Plataforma Digital para Conexão de Serviços Locais (Tá Feito)

**Data:** 18 de junho de 2025

**Alunos:** Rafael Vinicius, Lídia Vidal, Thais Cardoso

### **Sumário**

Este documento apresenta a proposta para o desenvolvimento de uma plataforma digital inovadora nomeada de **Tá Feito**, concebida para revolucionar o mercado de serviços locais. O projeto visa criar um ecossistema centralizado e confiável que conecte consumidores a prestadores de serviços qualificados, de autônomos a pequenas empresas. Inspirado em modelos de marketplace de sucesso, como o iFood, o objetivo é ser a solução definitiva para a busca, contratação e avaliação de serviços, gerando valor tanto para o cliente final quanto para os profissionais parceiros.

### **1. Introdução**

Atualmente, o processo de contratação de serviços locais é fragmentado, ineficiente e, muitas vezes, carente de segurança. Consumidores enfrentam dificuldades para encontrar profissionais qualificados, enquanto excelentes prestadores de serviço lutam para divulgar seu trabalho e alcançar novos clientes.

Este projeto propõe a criação de uma ponte digital para resolver essa falha de mercado. A plataforma será um ambiente único onde a conveniência, a qualidade e a confiança se encontram, simplificando a vida dos usuários e potencializando os negócios dos profissionais.

### **2. O Problema a Ser Resolvido**

Identificamos duas frentes de desafios principais no cenário atual:

- **Para o Consumidor:**
  - **Insegurança e Falta de Confiança:** Dificuldade em verificar a qualificação e a idoneidade de um profissional.
  - **Processo Descentralizado:** A busca por serviços ocorre em múltiplos canais (indicações, redes sociais, Google) sem um padrão de qualidade.
  - **Ausência de Parâmetros:** Falta de um sistema de avaliações confiável para comparar a qualidade dos serviços.
  - **Perda de Tempo:** Processo demorado e cansativo de pesquisar, contatar e orçar com diferentes profissionais.
- **Para o Prestador de Serviço / Autônomo:**
  - **Dificuldade de Divulgação:** Altos custos e baixo retorno com marketing tradicional ou digital.
  - **Captação de Clientes Inconstante:** Dependência do "boca a boca", gerando fluxo de trabalho irregular.
  - **Falta de Ferramentas de Gestão:** Inexistência de uma plataforma para organizar agendamentos, portfólio e avaliações de forma profissional.

### 3. A Solução Proposta

Desenvolver uma plataforma digital (website e aplicativo móvel) que funcione como um marketplace completo de serviços.

**Conceito Central:** Ser o "iFood dos serviços". Um hub onde qualquer necessidade, de um pequeno reparo a um projeto complexo, pode ser atendida com qualidade e segurança.

#### Proposta de Valor:

- **Conveniência:** Encontrar, comparar e contratar qualquer serviço em um único lugar.
- **Qualidade e Confiança:** Implementar um rigoroso sistema de perfis, com portfólio, verificações e, o mais importante, avaliações transparentes de clientes anteriores.
- **Empoderamento:** Fornecer aos prestadores de serviço uma ferramenta poderosa para gerir e expandir seus negócios de forma autônoma.

### 4. Modelo de Funcionamento

A experiência do usuário será intuitiva e direta, seguindo um fluxo simples:

1. **Pesquisa:** O usuário insere o serviço desejado (ex: "manicure", "pedreiro", "desenvolvedor de sites") e sua localização.
2. **Descoberta e Comparação:** A plataforma exibe uma lista de profissionais e

empresas que atendem aos critérios. O usuário pode filtrar por nota, preço, proximidade e especialidade.

3. **Análise do Perfil:** Ao clicar em um prestador, o usuário acessa seu perfil completo:
  - Descrição detalhada dos serviços.
  - Portfólio com fotos de trabalhos anteriores.
  - Avaliações e comentários de outros clientes.
  - Faixas de preço ou opção de solicitar orçamento.
4. **Contratação e Comunicação:** O contato inicial ou a contratação direta pode ser feita dentro da própria plataforma, garantindo um registro seguro da transação.
5. **Avaliação:** Após a conclusão do serviço, o cliente é convidado a avaliar o profissional, alimentando o ciclo de confiança da plataforma.

## 5. Potencial de Mercado e Diferencial Competitivo

O mercado de serviços no Brasil é multibilionário, porém, ainda sub- penetrado por soluções digitais eficientes. Enquanto existem concorrentes e listas de classificados, nosso **principal diferencial competitivo será o foco obsessivo na qualidade e na experiência do usuário.**

Não seremos apenas uma lista de contatos. Seremos um selo de qualidade, onde a presença na plataforma já representa um atestado de profissionalismo. A confiança gerada por esse ecossistema será nosso maior ativo, criando uma marca forte e defensável no longo prazo.

## 6. Conclusão

Este projeto representa uma oportunidade estratégica de capitalizar sobre uma clara necessidade de mercado, criando uma solução de alto impacto para milhões de brasileiros. Ao oferecer uma plataforma que alia tecnologia, conveniência e confiança, temos o potencial de nos tornarmos o padrão de referência para a contratação de serviços no país.

Recomenda-se a aprovação para a próxima fase de planejamento detalhado e desenvolvimento do protótipo.