

Laboratório de Inovação 2

HelpA – Aplicativo de serviços

Turma 2A

Integrantes:

1. Amanda Leite Lopes Moreira
2. Ana Beatriz Rodrigues
3. Jhonathas Queiroz

4. Thiago Nunes

5. Roberto Alves

LEAN CANVAS

NOME DO PROJETO

HelpA – Aplicativo de serviços

PROBLEMA

Liste seus principais problemas.

Dificuldade em encontrar prestadores de serviços qualificados; Dificuldade de divulgar serviços; Insegurança na contratação; Dificuldade de comunicação; Dificuldade de agendamento;

SOLUÇÃO

Liste possíveis soluções para cada problema.

Aplicativo para conectar prestadores de serviços com os clientes de forma rápida, que simplifique o processo de contratação ao integrar cadastro, descoberta, agendamento, pagamento e avaliações, superando as dificuldades atuais de encontrar e se comunicar com prestadores de serviços

PROPOSTA DE VALOR

Mensagem clara e atraente que transforma um visitante desatento em um cliente potencial interessado.

Está cansado de perder tempo procurando o prestador de serviço certo para suas necessidades? Apresentamos a você o nosso novo aplicativo, uma plataforma que conecta você a prestadores de serviços de maneira rápida e eficiente. E para os prestadores de serviços, é uma ótima oportunidade para **divulgar** seus serviços e **aumentar** sua renda. Seu tempo é precioso, deixe-nos ajudá-lo a aproveitá-lo ao máximo!

VANTAGEM INJUSTA

Aspecto(s) que seja(m) facilmente copiado(s).

Construção de uma comunidade forte e engajada, isso pode ser alcançado através de: personalização, programa de fidelidade, integração com a comunidade local e excelente atendimento ao cliente.

SEGMENTOS DE CLIENTES

Liste seu target de clientes e usuários.

Prestadores de serviços e pessoas que estejam procurando profissionais de algum desses serviços.

ALTERNATIVAS EXISTENTES

Liste como esses problemas são resolvidos hoje.

Outros aplicativos e sites que fornecem um serviço semelhante.

MÉTRICAS CHAVE

Liste as métricas chave que demonstrem como seu negócio está evoluindo.

Número de usuários ativos; tempo médio gasto no aplicativo; taxa de conversão; avaliações e comentários; Churn Rate (Taxa de Rotatividade); Lifetime Value (LTV).

CONCEITO EM ALTO NÍVEL

Descreva a sua analogia "X for Y".
(ex. Flickr = YouTube para fotos)

"Uber para serviços."

CANAIS

Liste seus caminhos até os clientes.

- Aplicativo/site;
- E-mail.

CLIENTES MAIS DISPOSTOS

Liste as características dos seus clientes ideais.

Clientes que precisam regularmente de serviços diversos e estão confortáveis usando tecnologia e aplicativos móveis. Prestadores de serviços que trabalham por conta própria e estão procurando maneiras de expandir sua base de clientes, que apreciam a flexibilidade de poder aceitar trabalhos que se encaixam em sua programação e buscam maior visibilidade e alcance para seus serviços.

ESTRUTURA DE CUSTOS

Liste seus custos fixos e variáveis.

Desenvolvimento; hospedagem; manutenção; marketing e publicidade; salários da equipe; licenças e taxas; atendimento ao cliente; publicidade variável; jurídico.

FONTES DE RECEITA

Liste suas fontes de receita.

- Mensalidade paga pelo prestadores de serviço;
- Anúncios In-App;
- Parcerias;
- Engajamento e download, App Store ou Google Play.

DOR (+GANHO)

Que problema você está resolvendo para seus clientes? De que forma você faz com que as pessoas sejam mais rápidas, mais econômicas, mais eficientes, mais felizes, mais seguras...? Quantas pessoas precisam deste problema resolvido (tamanho do mercado)? Tu validou que as pessoas estão dispostas a pagar para ter esse problema resolvido?

Abrir portas para os prestadores de serviço, pois é uma oportunidade extra para obter renda. Ajudar clientes que estão com dificuldade para encontrar um profissional de forma imediata, por exemplo, encontrar um chaveiro disponível de madrugada, um entregador de gás durante o final de semana.

PRODUTO

O que seu produto faz? De que forma soluciona o problema do seu cliente? Como funciona (a tecnologia)? Você testou com clientes?

Aplicativo para divulgação de prestadores de serviços que atendem 24h. Conectar prestadores de serviços com os clientes de forma rápida. O cliente irá entrar no aplicativo em busca de um serviço e poderá verificar quais profissionais da categoria desejada estarão on-line, assim poderá negociar diretamente com o prestador em tempo real. O projeto estará disponível para celular, aplicativo, assim os prestadores de serviço e clientes poderão se cadastrar e ter acesso às funcionalidades.

DEMO DO PRODUTO

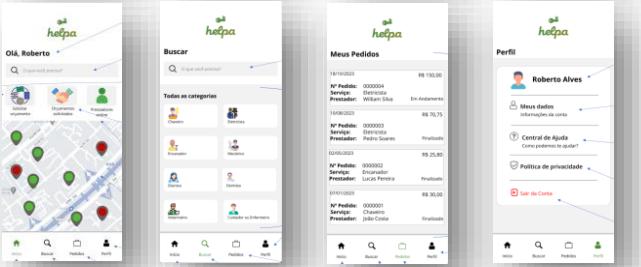
É possível apresentar o produto ao vivo? Ou screenshots? Ou o protótipo?

Se for possível demonstrar com um "cliente", legal!

Login e
cadastro



Usuário/
Cliente



Prestador



O QUE É ÚNICO

Qual a vantagem do teu negócio que não pode ser facilmente copiada (ou comprada) por competidor? Tecnologia, relacionamento e parcerias. Que outros diferenciais em relação a competidores e alternativas você destaca?

Construção de uma comunidade forte e engajada, isso pode ser alcançado através de: personalização, programa de fidelidade, integração com a comunidade local e excelente atendimento ao cliente.

TRAÇÃO DO CLIENTE

Já teve algum sucesso até o momento? Tem clientes piloto? Use dados e fatos para reforçar seu pitch.

Ainda não temos dados para responder essa pergunta.

MODELO DE NEGÓCIOS

Como você pretende ser remunerado? Consegue descrever um caminho para escalar o negócio? Novas indústrias, territórios, parcerias e tecnologia.

- Mensalidade paga pelo prestadores de serviço;
- Anúncios In-App;
- Parcerias;
- Engajamento e download, App Store ou Google Play.

INVESTIMENTO

Você tem uma estimativa de quanto dinheiro precisaria para começar o negócio? Que tipo de investidor está procurando? Espera participação ativa do investidor (network e expertise) ou somente o investimento financeiro? O que você pretende atingir com o dinheiro?

Ainda não conseguimos mensurar o valor necessário para responder essas perguntas.

TIME

Que experiências relevantes o time tem pra desenvolver o negócio? O que une vocês como time disposto a empreender e a solucionar o problema descrito?

Conhecimento do setor de serviços: para trazer insights valiosos sobre como os prestadores de serviços e os clientes interagem, quais são as dificuldades comuns e o que pode melhorar a experiência de ambos os lados.

Conhecimento em marketing e vendas: pessoas que possam promover o aplicativo para atrair tanto prestadores de serviços quanto clientes. Eles também trabalharão para reter usuários e incentivar o engajamento contínuo com o aplicativo.

Conhecimento em gestão de projetos: é importante ter alguém para coordenar o projeto, manter a equipe no prazo e garantir que todos estejam trabalhando em direção aos mesmos objetivos é crucial.

Conhecimento em atendimento ao cliente: ter pessoas para lidar com quaisquer problemas ou perguntas que os usuários possam ter é essencial.

Vontade de desenvolver um excelente aplicativo.

DECLARAÇÃO FINAL

Termine seu pitch engajando a audiência. Diga o que o seu público/consumidor/cliente deve fazer agora.

Apresentamos a vocês o nosso novo aplicativo! Criado para conectar você, que busca um serviço, ao prestador ideal de forma rápida e eficiente. 

Com nosso aplicativo, você pode pesquisar, agendar, pagar e avaliar serviços, tudo em um só lugar! Nós simplificamos o processo para que você possa se concentrar no que realmente importa. 

Oferecemos uma ampla gama de serviços, então temos certeza de que você encontrará o que precisa. E não se preocupe, todos os nossos prestadores de serviços são verificados para garantir a qualidade. 

E a melhor parte? Seus dados estão seguros conosco. Implementamos medidas de segurança rigorosas para proteger suas informações pessoais e de pagamento. 

Então, o que você está esperando? Baixe nosso aplicativo hoje e descubra a maneira mais fácil de contratar serviços! E para tornar as coisas ainda melhores, estamos oferecendo um desconto no primeiro serviço contratado através do aplicativo. Não perca! 

POR QUE TU?

Lembre-se que ao longo da apresentação você deve demonstrar por que é diferente de todas as outras soluções já disponíveis. Por que tu te importa? Por quê é importante solucioná-

Este projeto é importante por várias razões:

Conexão: Ele conecta prestadores de serviços a clientes de maneira eficiente. Isso pode ser especialmente útil em áreas onde é difícil encontrar certos serviços.

Simplicidade: Ao integrar cadastro, descoberta, agendamento, pagamento e avaliações em um único aplicativo, o processo de contratação de serviços é simplificado. Isso economiza tempo e esforço para ambas as partes.

Oportunidades de renda: Para os prestadores de serviços, este aplicativo oferece uma nova maneira de alcançar clientes e expandir seus negócios. Isso pode levar a um aumento na renda e no crescimento do negócio.

Melhoria da qualidade do serviço: Com a funcionalidade de avaliação, os prestadores de serviços recebem feedback direto dos clientes, o que pode ajudá-los a melhorar seus serviços.

Empoderamento do consumidor: Para os clientes, oferece a capacidade de encontrar, comparar e escolher serviços com base em suas necessidades e preferências. Isso coloca mais poder nas mãos dos consumidores.

Por todas essas razões, este projeto tem o potencial de ter um impacto significativo na forma como os serviços são contratados e prestados. Ele pode trazer benefícios tanto para prestadores de serviços quanto para clientes, tornando a contratação de serviços um processo mais eficiente, eficaz e centrado no cliente.