



Bitbee: Estabelecendo uma Fábrica de Software de Referência no Mercado Brasileiro e Norte-Americano

Resumo

A Bitbee é uma nova fábrica de software, criada com o objetivo de atuar no mercado brasileiro e norte-americano. A empresa surge da experiência acumulada com a Dottis, uma empresa anterior, cujos desafios administrativos impulsionaram a criação de uma nova estrutura focada em excelência e inovação. Com produtos principais como BeeSpot e Magazine, além de serviços personalizados de desenvolvimento de software, a Bitbee busca explorar nichos específicos do mercado de tecnologia, oferecendo soluções inovadoras e altamente personalizadas.

1. Introdução

A Bitbee foi fundada para atender à crescente demanda por software de alta qualidade e processos eficientes no mercado brasileiro e norte-americano. A empresa nasceu da experiência adquirida com a Dottis, que enfrentou desafios na gestão. Dobson Vicentini, advogado empresarial e investidor em tecnologia, já tinha investimentos financeiros em algumas startups e dois projetos em desenvolvimento: um para o ramo jurídico e outro para cotações de preços, iniciando em condomínios. Todavia, identificou que esse modelo estava pouco eficiente. Por essa razão, Dobson adquiriu a operação de desenvolvimento de software da Dottis, trazendo seus dois sócios, todos os funcionários de desenvolvimento e um de infraestrutura, além de implementar uma gestão financeira profissional, e montar uma equipe de vendas e marketing com uma limitação clara do escopo de atuação.

A Bitbee, diferente da Dottis, funcionará como uma boutique de software, *focando apenas em projetos que sejam economicamente interessantes*, e não atenderá a soluções mais simples, como criação de websites e portais, concentrando-se principalmente em aplicativos para smartphones. A Bitbee inicia suas operações com sede em Anápolis, ocupando duas salas comerciais que já estão sendo adaptadas para atender às necessidades da empresa.

2. Produtos e Serviços

2.1. **BeeSpot:** Transformando Wi-Fi em uma Ferramenta de Marketing Poderosa

O BeeSpot é uma solução inovadora que transforma redes Wi-Fi em poderosas ferramentas de marketing, oferecendo uma abordagem altamente eficaz para capturar dados dos clientes e personalizar campanhas publicitárias.



Quando um cliente se conecta à rede Wi-Fi de um estabelecimento que utiliza o BeeSpot, ele é solicitado a fazer um breve cadastro, normalmente fornecendo nome e e-mail. Esse cadastro inicial é apenas o ponto de partida para uma coleta de dados mais robusta, já que o BeeSpot permite a criação de cadastros incrementais, ou seja, à medida que o cliente acessa a rede em visitas subsequentes, o sistema pode solicitar, *a critério de nosso cliente*, informações adicionais, como preferências de cor, time de futebol ou gênero musical favorito, personalizando ainda mais as campanhas de marketing para cada perfil de cliente.

Uma das grandes vantagens do BeeSpot é a utilização do e-mail que os clientes costumam fornecer para cadastros, muitas vezes o e-mail secundário, o mesmo que utilizam para acessar plataformas como Google e Meta. Isso significa que as campanhas de marketing podem alcançar esses clientes de forma mais eficiente, utilizando dados que são altamente relevantes para o comportamento digital deles.

Além disso, o BeeSpot permite monitorar a frequência de visitas dos clientes ao estabelecimento. Essa funcionalidade é crucial para entender o comportamento dos consumidores e responder a mudanças em suas rotinas. Por exemplo, se um cliente regular deixa de visitar o estabelecimento por um tempo, o sistema pode automaticamente enviar um cupom de desconto, incentivando o retorno e fortalecendo o relacionamento com o cliente. Clientes frequentes podem receber um presente de aniversário.

O BeeSpot também está configurado para enviar enquetes, o que pode ser uma poderosa ferramenta de captação de leads. Essa funcionalidade pode ser utilizada, por exemplo, em estádios, como sugerido pelo Skylar, ou em cafeterias e restaurantes, permitindo uma interação direta e personalizada com os clientes.

No Brasil, o *DotSpot*, que agora se chama BeeSpot, está em uso em cidades digitais, onde os prefeitos podem mostrar as melhorias implantadas em suas administrações e também realizar enquetes, de acordo com seus critérios. A mais utilizada é sobre as benfeitorias que a população de determinado setor deseja, como uma creche, uma escola, ou pavimentação asfáltica. Esse uso do BeeSpot permite uma gestão mais participativa e alinhada com as necessidades da comunidade.

Quando o usuário acessa a rede pública, uma tela aparece com a campanha enviada pela equipe de marketing, seja uma publicidade ou uma enquete, por 10 segundos. Após esse período, o Wi-Fi é liberado, permitindo que o usuário navegue com qualidade e segurança.

O BeeSpot se destaca no mercado não apenas pela capacidade de coleta e segmentação de dados, mas também pela flexibilidade que oferece aos seus



usuários, permitindo que cada empresa configure as perguntas e interações de acordo com suas necessidades específicas. Isso torna o BeeSpot uma ferramenta extremamente poderosa para qualquer estabelecimento que deseja entender melhor seu público e oferecer experiências personalizadas que aumentem a lealdade e a frequência de visitas.

2.2. Magazine: A Modernização da Publicação Digital

O Magazine é uma plataforma digital projetada para transformar a maneira como as instituições publicam e distribuem conteúdo editorial. Este aplicativo é ideal para organizações que já possuem departamentos editoriais e desejam abandonar os formatos tradicionais de impressão ou PDFs em favor de uma experiência mais interativa e dinâmica.

Um dos principais diferenciais do Magazine é a sua capacidade de segmentar a comunicação de acordo com as hierarquias organizacionais. Por exemplo, em uma igreja católica, a diocese pode enviar comunicados e publicações para toda a comunidade, enquanto as paróquias e capelas subordinadas podem se comunicar diretamente com seus membros. Cada nível hierárquico tem controle sobre a distribuição de conteúdo, garantindo que as mensagens sejam direcionadas corretamente e de maneira eficiente.

Além disso, o Magazine é altamente customizável e pode ser adaptado para diferentes tipos de organizações, como escolas, empresas, ou qualquer instituição que necessite de uma plataforma digital para distribuir conteúdo de forma organizada e atraente. Ao substituir o tradicional PDF por uma revista digital, o Magazine não apenas moderniza a apresentação do conteúdo, mas também aumenta o engajamento dos leitores, que podem interagir com os textos de maneira mais intuitiva e envolvente. Esse aumento no engajamento é crucial, pois o público que tem o aplicativo no celular tende a ser mais conectado com a organização e mais propenso a interagir com o conteúdo disponibilizado.

2.3. Boutique de Software: Desenvolvimento Personalizado com Excelência

A Bitbee se diferencia no mercado ao oferecer uma boutique de software, uma abordagem sob medida para o desenvolvimento de aplicativos iOS, Android, e sistemas web. A fábrica de software da Bitbee estará pronta para transformar ideias



em realidade, trabalhando de perto com os clientes para desenvolver soluções que atendam exatamente às suas necessidades.

Muitas empresas e indivíduos têm ideias promissoras para aplicativos, mas não sabem como transformá-las em produtos funcionais e bem-sucedidos. A Bitbee, uma empresa situada no Brasil, se posiciona como a parceira ideal para essas empresas, ajudando a desenvolver desde aplicativos internos que podem ser comercializados até soluções que têm o potencial de se tornarem virais no mercado.

A conveniência de estar localizada no Brasil nos permite contratar desenvolvedores em real, enquanto vendemos nossos produtos em dólar, aproveitando a cotação atual, que está acima de 5 por 1. Isso nos dá uma vantagem competitiva significativa no mercado global. Além disso, *o Brasil é reconhecido pelo alto nível de qualidade, usabilidade e desing de seus softwares*, garantindo que nossos clientes recebam soluções não apenas funcionais, mas também atraentes e eficientes.

Devemos considerar a conveniência de, inicialmente, divulgar de forma ostensiva a base da empresa no Brasil, avaliando como isso pode ser percebido pelo mercado norte-americano, especialmente porque nosso cliente direto não é familiarizado com tecnologia e, por isso, pode não conhecer a qualidade dos softwares brasileiros, comparando-os com sistemas indianos.

Exemplos de softwares originalmente desenvolvidos para atender demandas internas que se tornaram o principal produto da empresa.

Um exemplo clássico de sucesso nesse modelo é o **Slack**. Inicialmente, o Slack foi criado como uma ferramenta interna para facilitar a comunicação dentro da empresa de jogos **Tiny Speck**. A equipe percebeu que essa solução poderia beneficiar muitas outras empresas, e então decidiram lançar o Slack como um produto no mercado. Hoje, o Slack é uma das ferramentas de comunicação mais populares no mundo corporativo, transformando a maneira como as equipes colaboram em tempo real.

Outro exemplo é o **Basecamp**, criado pela empresa **37signals**. Originalmente uma pequena consultoria de design web, a 37signals desenvolveu o Basecamp como uma ferramenta interna para gerenciar seus projetos. Ao perceber que outras empresas enfrentavam os mesmos desafios na gestão de projetos, eles decidiram oferecer o Basecamp como um produto comercial. O Basecamp rapidamente se tornou popular entre pequenas e médias empresas, oferecendo uma solução simples e eficaz para gestão de projetos e colaboração. Eventualmente, a 37signals mudou seu foco para



se dedicar totalmente ao desenvolvimento e aprimoramento do Basecamp, que se tornou seu principal produto.

A Bitbee usará **essas** experiências como uma ferramenta de marketing, conscientizando o público sobre essa realidade e mostrando que eles também podem identificar oportunidades promissoras e criar soluções com potencial para causar um impacto significativo no mercado.

3. Estratégia de Entrada no Mercado Norte-Americano

A entrada da Bitbee no mercado norte-americano será guiada por uma estratégia de marketing digital denominada funil de vendas, focada em capturar e converter leads altamente qualificados.

3.1. Topo e Meio do Funil: Atraindo e Qualificando Leads

NO TOPO DO FUNIL, a Bitbee utilizará estratégias de **Marketing de Conteúdo**, como blogs, e-books, e vídeos, para atrair a atenção de empresas e indivíduos que estejam em fase de conscientização sobre a necessidade de desenvolvimento de software.

O conteúdo será focado em tópicos relacionados à tecnologia, desenvolvimento de software, e estudos de caso, com o objetivo de educar o público e posicionar a Bitbee como uma autoridade no mercado. Embora o foco inicial seja o tráfego pago, o conteúdo também servirá para atrair leads de forma orgânica, criando uma base sólida para o crescimento da empresa.

Além disso, a presença nas redes sociais será utilizada para compartilhar conteúdo relevante e interativo, que não só atrai, mas também engaja o público-alvo. A Bitbee *explorará o uso de memes*, infográficos, e posts que destacam as diferenças entre tecnologia no-code e desenvolvimento personalizado, mostrando como a Bitbee pode agregar valor.

NO MEIO DO FUNIL, o foco será na captação de leads que já estão ativamente buscando soluções de desenvolvimento de software. A Bitbee utilizará *anúncios de pesquisa altamente segmentados no Google Ads e Meta Ads* para termos específicos, como "como desenvolver um aplicativo" "contratar fábrica de software", "desenvolvimento de software personalizado", ou "empresa de desenvolvimento de software". Esses leads já possuem uma intenção clara de contratar e estão prontos para avançar no processo de compra.



Landing pages diretas e otimizadas para conversão serão criadas, oferecendo informações detalhadas sobre como a Bitbee pode atender às necessidades do cliente. Essas páginas incluirão chamadas para ação imediatas, como "Solicite um Orçamento" ou "Agende uma Consulta Gratuita", facilitando a transição do lead para o fundo do funil. Além disso, *campanhas de remarketing* serão implementadas para reengajar visitantes que ainda não converteram, oferecendo conteúdos adicionais como webinars ou demonstrações personalizadas.

3.2. Fundo do Funil: Fechando Negócios e Fidelizando Clientes

No fundo do funil, a Bitbee buscará converter leads altamente qualificados em clientes, oferecendo *consultas diretas com especialistas* para discutir as necessidades específicas do projeto. Essas consultas serão seguidas por *propostas rápidas e detalhadas*, que mostrarão como os serviços da Bitbee são a melhor solução para os desafios apresentados.

Nosso método de trabalho começa com a oferta de um protótipo totalmente navegável do projeto, simulando a tela do computador ou do celular, como o primeiro serviço que oferecemos ao cliente. Esse protótipo é disponibilizado a um preço acessível e serve como uma etapa crucial no desenvolvimento do software.

Muitas vezes, um projeto de software que parece simples em sua concepção inicial vai ganhando complexidade à medida que o desenvolvimento avança, com a adição de novas funcionalidades. A criação do protótipo permite ao cliente visualizar exatamente o que está sendo criado, apaixonar-se pelo projeto e compreender a real dimensão do que será desenvolvido.

Testemunhos e estudos de caso serão utilizados nesta fase para eliminar objeções e construir confiança. Materiais que demonstram o sucesso de projetos anteriores, incluindo depoimentos de clientes satisfeitos, ajudarão a consolidar a decisão de compra do lead. Além disso, a Bitbee oferecerá *ofertas especiais* para incentivar a conversão, como descontos exclusivos para contratos fechados dentro de um determinado período ou a inclusão de serviços adicionais, como manutenção gratuita do sistema desenvolvido nos servidores que a Bitbee mantém na Amazon por um período de 365 dias.

3.3. Pós-Venda: Garantindo Satisfação e Expansão de Negócios

Após a venda, a Bitbee focará na fidelização dos clientes através de um conjunto de ações estratégicas que vão além da simples entrega do software. A pós-venda é uma



fase crítica para a manutenção do *relacionamento* com o cliente e para a *geração de novas oportunidades de negócios* com mesmo cliente.

Manutenção e Suporte Continuado

Manter um software web ou app exige atenção dos programadores, pois, com o tempo, ele precisa ser atualizado para acompanhar mudanças e funcionar corretamente. Novas tecnologias e padrões surgem, navegadores e dispositivos evoluem, e problemas de segurança podem aparecer. Além disso, os usuários podem solicitar novas funcionalidades ou ajustes para melhorar a experiência. Sem a devida manutenção, o software pode ficar desatualizado, inseguro ou até mesmo parar de funcionar adequadamente, prejudicando o usuário final. Por isso, que nesta fase, é importante que o cliente esteja ciente desta necessidade.

Ciente dessa importância, a Bitbee oferecerá serviços de manutenção e suporte contínuo, com uma equipe dedicada a garantir que o software permaneça atualizado e em pleno funcionamento, mesmo após o lançamento. Essa abordagem não apenas assegura a satisfação do cliente, mas também fortalece o relacionamento a longo prazo, garantindo que o software continue atendendo às suas necessidades em constante evolução.

Upsell e Cross-Sell

A Bitbee identificará continuamente oportunidades para oferecer upgrades, novos módulos ou soluções adicionais que complementem o software já entregue. Por exemplo, se um cliente começar a expandir suas operações, a Bitbee pode sugerir a adição de novas funcionalidades ao software para atender às novas necessidades ou a alocação de um programador de nossa equipe exclusivamente para o cliente. Essa abordagem não apenas aumenta a receita, mas também fortalece o vínculo com o cliente, que percebe a Bitbee como uma parceira proativa e comprometida com o sucesso do seu negócio.

Programa de Referência

Clientes satisfeitos são uma das melhores fontes de novos negócios. A Bitbee implementará um programa de referência, incentivando clientes a recomendar seus serviços para outras empresas. Como forma de agradecimento, a Bitbee oferecerá recompensas ou descontos em projetos futuros para aqueles que indicarem novos clientes. Este programa de referência é projetado para criar um ciclo virtuoso, onde a satisfação dos clientes atuais contribui diretamente para a expansão da base de clientes da empresa.



4. Modelo de Contratação

A Bitbee poderá oferecer dois modelos principais de contratação para seus serviços de desenvolvimento de software. A escolha entre esses modelos deve ser feita com base em um entendimento profundo das nuances do mercado norte-americano, uma decisão que será tomada em colaboração com os parceiros da Bitbee nos EUA. Esses parceiros, com seu conhecimento específico do mercado, estão em uma posição única para avaliar qual modelo de contratação melhor atende às necessidades e objetivos dos clientes.

4.1. Modelo Tradicional: Propriedade Completa do Cliente

No modelo tradicional, a Bitbee desenvolve o software conforme as especificações do cliente, que se torna o proprietário exclusivo do código-fonte e de todos os direitos de uso sobre o aplicativo. Este modelo é ideal para empresas que desejam ter controle total sobre o produto final. Após a entrega do software, o cliente pode optar por manter a hospedagem e a manutenção com a Bitbee ou contratar terceiros para essas funções.

4.2. Modelo de Parceria: Compartilhamento de Riscos e Benefícios

No modelo de parceria, a Bitbee identifica aplicativos com grande potencial de sucesso e opta por assumir parte dos custos de desenvolvimento em troca de uma participação nos lucros futuros do aplicativo. Este modelo é vantajoso para startups ou empresas que possuem uma ideia promissora, mas não têm capital suficiente para arcar com todos os custos iniciais.

Por exemplo, se um aplicativo tiver um custo estimado de \$100.000 para ser desenvolvido, a Bitbee pode propor ao cliente pagar apenas \$90.000, assumindo os \$10.000 restantes como investimento, em troca de uma participação de 10% nos lucros futuros gerados pelo aplicativo.

Uma vantagem significativa deste modelo é que o custo do sistema no Brasil já permite à Bitbee cobrir essa diferença sem a necessidade de desembolso adicional. Isso possibilita à Bitbee oferecer um valor competitivo aos clientes enquanto ainda participa dos lucros futuros do aplicativo.



Além do investimento financeiro, a Bitbee oferece também *consultoria administrativa e de marketing* como parte desse modelo. Isso inclui orientações sobre como gerenciar o novo aplicativo de maneira eficiente, bem como estratégias de marketing digital para maximizar o impacto e o alcance do produto no mercado. Caso o aplicativo demonstre um grande potencial de sucesso, a Bitbee pode até montar *equipes de marketing dedicadas* para promover o produto, garantindo que ele atinja seu público-alvo de forma eficaz e obtenha o máximo retorno.

Este modelo de parceria é projetado para ser flexível e vantajoso tanto para a Bitbee quanto para seus clientes, permitindo que ambos compartilhem os riscos e os benefícios do sucesso potencial de cada projeto. A decisão de adotar este modelo será feita em conjunto com os parceiros da Bitbee nos EUA, que conhecem profundamente o mercado e podem avaliar qual abordagem melhor se alinha com os objetivos e necessidades dos clientes.

5. Oportunidades no Mercado de Aplicativos dos EUA

O mercado de desenvolvimento de aplicativos nos Estados Unidos é um dos mais dinâmicos e lucrativos do mundo, impulsionado pela crescente penetração de smartphones e pela constante busca por soluções digitais personalizadas. A Bitbee está posicionada para explorar essas oportunidades, oferecendo produtos e serviços que atendem às necessidades específicas dos clientes norte-americanos.

O texto abaixo foi elaborado a partir de uma resposta gerada pelo Gemini, a inteligência artificial do Google especializada em pesquisa e respostas personalizadas.

O Mercado de Desenvolvimento de Aplicativos nos EUA: Uma Visão Geral

O mercado de desenvolvimento de aplicativos nos Estados Unidos é um dos mais dinâmicos e lucrativos do mundo. Com a crescente penetração de smartphones e a constante busca por soluções digitais, a demanda por aplicativos inovadores e personalizados nunca foi tão alta.

Por que o mercado americano é tão atrativo?

- Grande base de usuários: Os EUA possuem uma das maiores bases de usuários de smartphones do mundo, o que significa um público gigantesco potencial para os aplicativos.



- Alto poder aquisitivo: Os consumidores americanos, em geral, possuem um alto poder aquisitivo, o que impulsiona os gastos com aplicativos e serviços digitais.

Principais Tendências de Mercado

Realidade aumentada e virtual: A AR e VR estão ganhando cada vez mais espaço em diversos setores, desde jogos e entretenimento até saúde e educação.

- Inteligência artificial: A IA está sendo utilizada para personalizar experiências do usuário, automatizar processos e criar novos modelos de negócios.
- Internet das Coisas (IoT): A IoT está conectando dispositivos e gerando uma enorme quantidade de dados, o que abre novas oportunidades para o desenvolvimento de aplicativos.
- *Aplicativos de nicho: Há uma crescente demanda por aplicativos que atendem a nichos específicos do mercado, oferecendo soluções personalizadas para diferentes segmentos.*

Benchmarking CODEMINER42

A Codeminer42 é uma empresa brasileira especializada em desenvolvimento de software, em operação desde 2011. Posiciona-se como uma "boutique de software", oferecendo soluções personalizadas para atender às necessidades específicas de seus clientes no Brasil. No entanto, devido aos elevados valores praticados, seus principais clientes estão nos EUA. Seus serviços abrangem desde o ciclo completo de desenvolvimento de projetos do zero até o resgate de projetos legados, terceirização de equipes e outros serviços sob medida.

6. Conclusão

A Bitbee se diferencia no mercado por oferecer soluções de software com um excelente custo-benefício, aproveitando a vantagem de ter uma equipe altamente qualificada no Brasil, onde os custos operacionais são menores. Isso nos permite entregar produtos de alta qualidade a preços competitivos, tanto para o mercado brasileiro quanto para o norte-americano.

Com produtos inovadores como o BeeSpot, que transforma redes Wi-Fi em poderosas ferramentas de marketing, e o Magazine, que moderniza a publicação



digital para diversas organizações, a Bitbee se posiciona como uma parceira estratégica para empresas que buscam se destacar em seus setores. Além disso, nossa abordagem como boutique de software nos permite focar em projetos personalizados e de alto impacto, desenvolvendo aplicativos que atendem exatamente às necessidades dos nossos clientes.

Ao combinar a eficiência de custos com inovação e personalização, a Bitbee está preparada para oferecer soluções que não apenas atendem, mas superam as expectativas dos nossos clientes, consolidando-se como uma referência tanto no Brasil quanto nos Estados Unidos.