

Pitch de uma frase: Homemade não tem igual, sabor que só tem em casa.

Pitch Geral (2 min)

Rita não tem uma fonte de renda, mas é uma cozinheira de mão cheia e por isso resolveu investir no seu talento para trabalhar fazendo o que ela mais gosta: Comida caseira! Ela tentou começar a vender no boca a boca dos vizinhos, mas com o aumento do número de pedidos, logo percebeu que estava perdendo o controle das demandas e do seu fluxo de caixa. Assim, ela resolveu pesquisar uma plataforma que seria o canal principal dos seus pedidos para ter mais controle do seu negócio e aumentar suas vendas, já que a plataforma também ajudaria no alcance. Porém, as opções disponíveis não aceitavam pessoas físicas em seu cadastro e mesmo para pequenas empresas, as taxas de manutenção e valor sobre as entregas, fariam com que ela aumentasse muito o custo do seu produto e perdesse alguns clientes que já tinha fidelizado. Mas nem tudo estava perdido, com *Homemade* ela encontrou uma saída. *Homemade* é uma plataforma de vendas de comida caseira que flexibiliza as formas de negócio da Rita de acordo com as necessidades dela e sem precisar de um CNPJ. Além de ajudar a aumentar e controlar seus pedidos, a plataforma também gera relatórios sazonais que auxiliam na avaliação do seu fluxo de vendas, gerando mais insights que podem alavancar seu negócio. Para Marcos, seu vizinho, *Homemade* se tornou uma forma rápida e fácil dele encomendar a feijoadada da Rita toda vez que batesse aquela vontade e também conseguir pesquisar vários fornecedores de bolos num só lugar para o aniversário do seu filho. Pedindo no Homemade, além de ajudar os microempreendedores locais do seu bairro, você consegue sentir de novo aquele gosto de comida caseira, que só o paladar consegue explicar e por um preço que você pode pagar. Homemade é simplicidade que dá gosto!

Pitch Geral (1 min)

Rita não tem uma fonte de renda, mas é uma cozinheira de mão cheia e por isso resolveu trabalhar fazendo o que ela mais gosta: Comida caseira! Começou tentando vender pelo boca a boca dos vizinhos, mas logo percebeu que estava perdendo o controle do seu negócio. Até tentou pesquisar plataformas para aumentar seu controle e suas vendas, mas opções disponíveis não aceitavam pessoas físicas no cadastro, sem falar nas altas taxas de manutenção, mas ela encontrou uma saída. *Homemade* é uma plataforma de vendas de comida caseira, que flexibiliza as formas de negócio da Rita de acordo com as necessidades dela e sem precisar de um CNPJ. Além de ajudar a controlar seus pedidos, a plataforma também gera relatórios de suas vendas. Para Marcos, seu

vizinho, *Homemade* se tornou uma forma rápida e fácil dele encomendar a feijoada da Rita e também conseguir diferentes fornecedores do que quiser num só lugar. Pedindo aqui, além de ajudar os microempreendedores locais do seu bairro, você consegue sentir de novo aquele gosto de comida caseira, que só o paladar consegue explicar. *Homemade* é simplicidade que dá gosto!

Estudo dos Fornecedores

Como a plataforma será apenas online e o principal objetivo é gerar autonomia para microempreendedores e trabalhadores individuais, os fornecedores estarão relacionados ao aplicativo em si. Será necessário utilizar armazenamento em nuvem, no caso Amazon Web Services (AWS), fornecido pela Amazon, que é a plataforma de nuvem mais adotada e mais abrangente do mundo, oferecendo mais de 200 serviços completos de datacenters em todo o mundo.

Além disso, o aplicativo terá a opção de fornecer entregadores com o intuito de facilitar para os vendedores que não possuem um meio de realizar as entregas. Portanto, existe a necessidade de parceria com alguma empresa de entregas, terceirizando essa funcionalidade.

Estudo dos Clientes (Vendedores)

Segundo dados do SEBRAE, o número de microempreendedores da alimentação cresceu 10,4% na pandemia, e a plataforma busca promover um espaço que atenda às principais dores desse tipo de perfil, além de permitir também o cadastro de vendedores informais (que não possuem CNPJ). Assim, a plataforma os ajudará a alcançar um público maior e de maneira mais estruturada, provendo um ambiente de organização da demanda de encomendas, bem como prazos e fluxo de caixa. Então, além de ser um ambiente que centraliza as demandas burocráticas de negócio, por focar apenas nesse tipo de perfil de vendedor, proverá maior possibilidade de crescimento para o pequeno empreendedor por não o deixar ser suprimido por grandes redes dentro da plataforma.

Estudo dos Clientes (Consumidores)

Além dos vendedores, a plataforma também abarca como cliente as próprias pessoas que demandam o serviço de delivery. Partindo dessa premissa, o nosso objetivo é construir uma plataforma que se diferencia dos principais players no mercado justamente por focar em comida caseira e pedidos feitos sob encomenda (isto é, pedidos que exigem maior tempo de preparo que pedidos convencionais em plataformas como iFood, Rappi, etc.).

Estudo dos concorrentes

Diferenciais como atendimento prestado, agilidade no preparo e na entrega do pedido, o preço dos produtos e qualidade do produto são pontos importantes para serem considerados e trabalhados dentro da área de delivery, dentre outros fatores que são relevantes para um negócio de sucesso.

O próprio marketing digital se tornou uma ferramenta muito aliada ao serviço de delivery. Segundo a mesma pesquisa da VR, 47% dos estabelecimentos criaram novos canais de venda a partir da pandemia como forma de sobrevivência. O comércio pelo telefone foi o mais adotado, com 71% de adesão. Na sequência, vem o Whatsapp (63%), o e-commerce próprio (51%), as vendas online (42%) e os aplicativos de entrega (39%).

O crescimento do mercado dos aplicativos de entrega cresceu junto com o mercado. Muitos estabelecimentos passaram a fazer parte de marketplaces, como Ifood, Rappi e Uber eats, os mais conhecidos nacionalmente, que conseguem fazer esse controle de pedidos, automatizando este processo. Uma desvantagem desses aplicativos seriam as altas taxas que são necessárias para estar ingressando nas plataformas. Além desses, surgiram muitas outras empresas e startups que começaram a crescer ao longo desse período no segmento de entrega, visando automatizar esse controle de pedidos de comida como Anota Aí, Vitto, Neemo, Cliente Fiel.