

Ideias de aplicativos: Conheça Apps Incríveis Que Milhões de Pessoas Já Baixaram

0

By [Marcelo Pimenta](#) on · [APP / Mobile](#)

Olá, se você é empreendedor em busca de **ideias de aplicativos**, está no lugar certo!

Você sabe o que são os *apps on-demand*?

Eles geralmente têm essas características:

- Têm como objetivo atender uma demanda específica;
- Reúnem essa demanda em um só lugar: aplicativo, plataforma *online*;
- Atendem a demanda através de serviços *off-line*;
- E claro, o produto ou serviço que você procura deve estar disponível de forma rápida.

Alguns dos cases bem sucedidos mais conhecidos são: [Uber](#) e [Airbnb](#).

Então, que tal conferir algumas ideias de aplicativos *on-demand* que já estão funcionando no Brasil e no exterior?

Aplicativos *on-demand*: o que vemos por aqui

Sem falar nos já citados Uber e Airbnb, vemos outros cases e ideias de aplicativos *on-demand* no mercado brasileiro.

Nem todos estão disponíveis em todas regiões do país.

Alguns estão dando seus primeiros passos em algumas cidades para depois avançar pelo território nacional.

Vamos conferir alguns deles?

[SmartEntrega](#) (logística)

A [SmartEntrega](#) atua no ramo de entregas, reunindo um banco de motoboys.

Você acessa a plataforma *online* ou via *app* e indica o local da retirada e da entrega da sua encomenda ou de outros itens.

E com essa informação, será indicado o motoboy mais próximo para que a entrega seja a mais rápida possível.

[Ifood](#) (alimentação)

Essa é uma plataforma que conecta consumidores com opções de *delivery* de comida próximos da sua casa.

Além da versão básica do [Ifood](#), há teste para opções de entrega rápida de até 10 minutos, curadoria, versão *office* e um *bot* do Facebook Messenger para ajudar a fazer seu pedido.

99Taxis (transporte)

Se o Uber trouxe dor de cabeça e preocupação para muitos taxistas, [99taxi](#) deu uma opção de se adaptar às mudanças.

Com esse aplicativo você pode chamar por um táxi, acompanhar quanto tempo ele levará para chegar, além de trazer mais formas de pagamento.

Beep (saúde)

Essa plataforma, que no momento está disponível apenas nas cidades do Rio de Janeiro e São Paulo, conecta médicos com pessoas que precisam de seus serviços.

Usar o [Beep](#) é simples: você baixa o aplicativo e se cadastra, confirma o seu endereço, confere os profissionais disponíveis...

Então é só escolher o profissional e aguardar para ser atendido no conforto da sua casa ou em seu escritório.

Muita comodidade, não é?

Ideias de Aplicativos que estão dando certo lá fora

Instacart (compras/ entrega)

A proposta dessa plataforma é bem simples.

1. Você faz as compras em um supermercado, fisicamente;
2. Supermercado te entrega em menos de uma hora ou conforme o seu agendamento.

Cara, isso é tão básico e na maior parte das cidades ainda não funciona.

O mercado vai caminhar muito pra esse lado, pode esperar.

Se quiser saber mais detalhes sobre o [Instacart](#) que atende algumas cidades norte-americanas, confere a resenha que fiz [aqui](#).

Amazon Prime Now (compras/ entrega)

A [Amazon](#), referência em e-commerce também criou uma plataforma *on-demand*, o [Amazon Prime Now](#), com entregas dentro de uma hora com um custo adicional ou entrega grátis em 2 horas.

É possível encontrar mais de 25 mil itens, além de *delivery* de restaurantes e lojas locais em algumas regiões dos Estados Unidos.

Google Express (compras/ entrega)

Outro gigante que oferece serviço de entrega é o [Google](#).

Aliás nem é ideia de aplicativo, mas sim um business massivo e consolidado, claro.

Com o [Google Express](#) é possível comprar diversos itens em algumas lojas populares e ter suas compras entregues no mesmo dia (a partir de 2 horas) ou em até 2 dias.

Mas ele também está atualmente restrito à algumas localidades dos Estados Unidos.

Também há testes utilizando *drones* para realizar as entregas.

Dá uma olhada no vídeo abaixo:

Favor (entrega)

Essa *startup* promete entregar itens de restaurantes ou lojas em sua área de abrangência dentro da média de 35 minutos.

Favor está presente por enquanto em algumas cidades dos Estados Unidos e em Toronto, no Canadá.

Com ele é possível ter quase qualquer coisa entregue de forma simples, usando o aplicativo.

Lift (transporte)

Esse concorrente do Uber, além de estar presente em algumas localidades norte-americanas, está se expandindo para outros países.

Ao contrário do seu concorrente, o Lift é um serviço mais jovial e descontraído, começando pelo moustache rosa que caracteriza os veículos que atendem com o aplicativo.

Turo – antigo RelayRides (aluguel carros)

A plataforma que foi lançada com o nome de RelayRides, hoje Turo, conecta os proprietários dispostos a alugar seus veículos com viajantes que desejam alugar um carro.

Atualmente é possível alugar um carro usando o aplicativo em quase todo território dos Estados Unidos e em algumas localidades do Canadá.

PhotoSesh (serviços/ fotografia)

Essa ideia de aplicativo surgiu a partir da frustração dos seus fundadores em conseguir um fotógrafo de qualidade e com agenda livre, dando origem assim ao PhotoSesh.

Nessa plataforma é possível você encontrar fotógrafos com valores acessíveis e ainda tem serviços bem interessantes, como assistente para transmissão via Periscope.

Chime by Sittercity (serviços/ babás)

A plataforma que conecta pais e babás Sittercity, está lançando o serviço *on-demand* em algumas cidades como nome de Chime.

Ele conta com rigoroso processo de aprovação das babás com entrevistas, vídeos e outras formas de garantir a tranquilidade dos pais.

DRYV (serviços/ lavanderia)

Essa plataforma possibilita aos usuários ter atendimento *on-demand* de serviços de lavanderia e lavagem a seco.

Usando o aplicativo do [DRYV](#) você tem suas roupas recolhidas em casa, lavadas em média entre 24 e 36 horas e depois é só agendar a entrega.

Atualmente o serviço está presente apenas nas cidades de Chicago, Detroit e Los Angeles.

Labstreet (saúde)

Sabe quando você precisa fazer uma exame de sangue, mas não tem tempo para ir até um laboratório?

Então, esse aplicativo criado e ainda disponível apenas na Índia oferece o serviço *on-demand* de coleta de amostras para realização de exames.

Com [Labstreet](#) você solicita o serviço e em até 3 horas deve receber a visita de um profissional qualificado para fazer a coleta do material.

Porque você deveria investir em uma ideia de aplicativo *on-demand*?

Você reparou que já existem ideias de aplicativos *on-demand* nos mais variados mercados?

Acredito que com a correria da dia-a-dia, queremos cada vez mais atender nossas necessidades de forma rápida e descomplicada.

Além disso, aplicativos como Uber e Airbnb seguem a tendência de [economia compartilhada](#) ou economia colaborativa.

Valorizar mais o acesso e a experiência do que a posse de um bem é uma característica da economia compartilhada, que é uma tendência de um futuro bem próximo.

E também possibilita a troca de experiências, assim como conhecer gente nova.

Ao invés de visitar uma nova cidade e se hospedar em um hotel, ficando parte do tempo sozinho em um quarto de hotel...

Você pode alugar um quarto em uma casa e conhecer novas pessoas e ainda conseguir dicas da localidade.

E a constante melhoria da tecnologia e infraestrutura possibilita a expansão dessa tendência...

Conectando demanda e oferta, diretamente através de um aplicativo móvel.

Como posso colocar em prática uma ideia de aplicativo *on-demand*?

Pensando nos empreendedores que desejam criar um aplicativo *on-demand*, a empresa norte-americana [Juggernaut](#) torna mais fácil esse caminho...

Da concepção da ideia do aplicativo até torna-lo uma realidade.

Sem dúvida isso reforça ainda mais que essa não é uma onda que logo irá passar.

Economia de compartilhamento e oferta de serviços *on-demand* é algo que está evoluindo e cada dia se torna mais natural.

Ter acesso aos diferentes serviços de forma conveniente e instantânea é tudo que queremos.

E que tal você se aproveitar esse momento que ainda está “engatinhando” no Brasil e sair na frente?

Como ter sucesso com uma ideia de aplicativo *on-demand*?

Gostaria de citar três fatores que acredito que são importantes para ter sucesso nesse mercado:

1. Solução para um problema

Muitos dos casos que citei partiram da má experiência do próprio fundador para criar uma nova solução.

Seja um serviço que foi mal realizado ou a dificuldade em achar um profissional...

Muitas ideias de aplicativos surgiram a partir de uma brecha no mercado.

Como qualquer modelo de negócio, é importante buscar resolver um problema que já existe.

2. Reputação dos usuários

Outra questão importante nesse tipo de mercado é a reputação dos usuários.

O que torna os aplicativos mais confiáveis são os sistemas de avaliação que são utilizados.

Ter acesso às avaliações de outras pessoas sobre aquele prestador de serviço ou consumidor, dá mais segurança aos usuários do aplicativo.

3. Se adaptar ao mercado

Serviços *on-demand* ainda estão em fase de maturação, principalmente no Brasil.

E ainda é difícil dizer o que funciona e o que não funciona.

Então, entrar nesse mercado exige flexibilidade e capacidade de adaptação.

Muitas ideias também encontram problemas em relação a regulamentação.

Como vimos em relação ao próprio [Uber no Brasil](#).

Mas se você é empreendedor e busca por novas **ideias de aplicativo** para lançar no mercado...

Apesar das dificuldades, é possível encontrar um modelo que dê certo!

Nesse artigo compartilhei algumas ideias que já vemos no mercado brasileiro e outras presentes no exterior.

E sem dúvida ainda há muitas opções e mercados que podem ser explorados!

Tem alguma ideia ou conhece algum case legal que não foi citado?

Então colabore para tornar esse artigo mais completo, deixe abaixo sua opinião!

<http://businessideas.com.br/ideias-de-aplicativos/>

10 dicas para entrar no bilionário mundo dos aplicativos

Publicado em por [Hugo Yang](#)

De acordo com uma pesquisa da Appnation divulgada no ano passado, a economia de aplicativos móveis vai dobrar de **72 bilhões de dólares**, em 2013, para **151 bilhões de dólares** em 2017. Para você não ficar de fora dessa, saiba como criar um aplicativo e conquistar uma fatia desse mercado bilionário.



#1 Escolha um ramo que você goste (ou melhor, ame!)

Miguel Krigsner, criador da maior rede de franquias do Brasil – O Boticário, afirma que “é preciso ter paixão pelo que faz e ser feliz no dia-a-dia da empresa, afinal, a maior parte do seu tempo será dedicada a ela”. Na hora de criar um aplicativo, não adianta olhar somente para o mercado. Primeiro, é necessário descobrir quais são as suas vontades e habilidades.

#2 Não tenha medo de mudanças!

Se você quer ser um empreendedor de sucesso, é bom se acostumar a perguntas do tipo: “O que eu faço agora?”. Yuri Gitahy, especialista em startups, afirma que uma startup é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema

incerteza. Isso significa que não há como afirmar se sua ideia ou projeto realmente irá dar certo, ainda mais quando se trata de mercado mobile. Tudo depende de você e da sua equipe.

#3 Por falar em equipe, quem está ao seu lado?

Nenhum empreendedor alcança o sucesso sozinho. Guy Kawasaki's, um dos maiores especialistas em Marketing e Tecnologia, chama a atenção para a formação de uma equipe. Contrate pessoas que amem o seu produto, não apenas que tenham formação e experiência. Mais do que isso, contrate profissionais melhores do que você. Afinal, é preferível que eles estejam na sua equipe do que na de seus concorrentes.

#4 Por que você foi me lembrar deles?! (É melhor não ignorar seus concorrentes!)

Pense bem: Vale a pena lançar mais um aplicativo de táxis? Você tem algo realmente novo a acrescentar? Se a sua resposta for sim, vá em frente! Se você ficou em dúvida, vale a pena repensar alguns pontos. Estudar os seus concorrentes pode ser um bom início.

Além disso, é importante que você conheça os usuários e descubra quais são as suas principais insatisfações. Será que você consegue resolver esses problemas? Dê atenção a tudo que os usuários disserem, pois sua inovação pode surgir a partir daí.

#5 Inove sempre, inove todos os dias!

Hugo Yang, sócio da Fábrica de Aplicativos e que escreve no blog sobre diversos assuntos, afirma que inovação são ideias que se tornam iniciativas ou ações e geram valor para a empresa. Isso pode significar aumento de faturamento, acesso a novos mercados ou aumento das margens de lucro. Mas, ele chama a atenção: “Inovação pode ser dividida em vários níveis, que vão desde uma conversa de bar, em que tudo é inovação, até algo bem específico, como a aplicação da Lei do Bem e a captação de subvenções governamentais, por exemplo”.

Inovar é essencial para a sustentabilidade de uma empresa e quem inova fica em posição de vantagem em relação aos demais. Inovação não necessariamente tem a ver com dinheiro. Na internet, quem detém o poder não é mais quem detém os recursos, e sim quem possui as ideias.

#6 Mas, uma ideia só não basta. Run, Forrest! Run!

É ótimo ter ideias, mas não pare por aí! Não desperdice tempo, dinheiro e energia desenvolvendo o aplicativo ideal. Crie um MVP (Mínimo Produto Viável) com as funcionalidades essenciais e vá aperfeiçoando a partir do feedback dos seus usuários. Não raro você irá descobrir que a necessidade deles é bem diferente daquela que você imaginava no início.

#7 Em terra de aplicativo, usuário é rei!

Eduardo Ruschel, fundador da [Palpiteros](#), recomenda: “Invista grande parte do tempo inicial pesquisando as necessidades do usuário, veja se sua ideia é realmente válida e se seu aplicativo irá fazer diferença para seu público-alvo”. Alex Tabor, co-fundador do [Peixe Urbano](#), complementa: “Se preocupe primeiro em ter um aplicativo útil, fácil de navegar, que gere engajamento e traga

benefícios para os usuários”. Depois disso, você estará pronto para começar a ganhar dinheiro com ele.

#8 Até que enfim vamos falar de dinheiro!

Paradoxalmente, os aplicativos que mais faturam são os que têm download gratuito. A vantagem é que você pode ter mais de um modelo de geração de receita. Uma maneira é oferecer funcionalidades que só podem ser adquiridas com a versão paga. Outra alternativa é oferecer o aplicativo de graça, mas cobrar uma taxa pelo uso do serviço, seja ela diária, semanal, mensal ou anual. No entanto, a forma mais frequente de gerar receita é através da inclusão de propagandas. Para isso, é claro, não esqueça que você precisa ter uma grande base de usuários.

#9 Ninguém baixou meu aplicativo! E agora?

Não se desespere. Estude como as pessoas interagem com o seu aplicativo e faça melhorias. Torne ele simples e fácil de usar. Não peça às pessoas para fazerem algo que você não faria, como fornecer muitos dados pessoais. Interaja com seus usuários e valorize os feedbacks que receber. Encontre pessoas que amem o seu negócio tanto quanto você. Isso facilitará a criação de uma comunidade em torno do seu aplicativo.

#10 Você é a pessoa certa!

Pare de achar que você não é a pessoa mais indicada para isso. Você é a pessoa ideal. Para se manter confiante, evite conviver com pessoas pessimistas. Esteja aberto a receber críticas, mas saiba desconsiderar opiniões superficiais. Confie no seu negócio e entenda que o erro é parte fundamental do processo.

Você irá errar tantas vezes que perderá a conta. E isso é ótimo! Aprenda com os erros e não tenha medo de mudar de opinião, de estratégia ou até mesmo de sócio. Quanto maior o número de “nãos” que você ouvir, mais próximo estará do “sim”.

Ufa, espero que agora você já esteja pronto para criar seu próprio aplicativo! Se identificou com as nossas dicas? Sentiu falta de algo importante? Compartilhe as suas ideias com a gente! Adoramos feedbacks =)

<https://blog.fabricadeaplicativos.com.br/empreendedorismo/10-dicas-para-entrar-no-bilionario-mundo-dos-aplicativos/>