

Wagner Carvalho – RM 336218
Rodrigo Ornelas – RM 335452
Lucas Duarte – RM 335857

QAgil



Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
à FIAP para a obtenção do título de MBA em
Full Stack Developer - MicroServices, Cloud e IOT

São Paulo
2020

Resumo

Mercado: É um mercado que movimenta bilhões e é carente de soluções tecnológicas visando a comodidade do consumidor.

Problema: Em um evento, consumir bebidas e comida pode ser uma tarefa complicada. Um grande volume de pessoas fazendo seus pedidos, um cartão físico em mãos, a necessidade de colocar créditos e enfrentar filas e mais filas podem tornar a experiência menos atrativa do que deveria ser. Além disso, falta segurança pois caso perca o cartão além de qualquer outra pessoa poder utilizar seus créditos o usuário pode arcar com despesas altas por conta da perda.

Cliente: Nossos clientes são principalmente os consumidores, mas agregamos também às empresas de eventos onde realizam shows de música, teatro, gastronomia e etc, o que facilita nossa entrada no evento.

Solução: Em uma era onde quase todo mundo tem um smartphone com câmera, não há mais a necessidade de ter um processo tão complicado para consumir em eventos. O smartphone pode ser o dispositivo que irá realizar as transações de consumo, trazendo mais comodidade e segurança para o consumidor. Agora, em vez de apresentar um cartão para realizar o consumo, pode ser lido um QR Code que irá liberar o consumo de um determinado produto.

Modelo de negócio: Nosso modelo de negócios está dividido em três fases. A primeira fase, será conseguir fidelizar nossos usuários através do serviço gratuito. A segunda fase será cobrar a taxa de conveniência dos nossos usuários. A terceira fase será faturar através de marketing dentro do aplicativo.

Concorrentes: São as empresas de meio de pagamento via aplicativo, embora sejam soluções muito abrangentes e que não trazem nenhuma conveniência além da transação de pagamento.

Apresentação da Startup

Em um mundo cada vez mais conectado, as pessoas tem sentido uma maior necessidade de serem atendidas com maior agilidade, conforto e segurança. Existem diversas tipos de serviços sendo prestados através de aplicativos, mas em determinados casos a falta de uma maior especialização em determinado segmento acaba por deixar a desejar no solucionamento da dor do usuário. No segmento de eventos ainda há uma lacuna a ser preenchida no que tange o pagamento de que está sendo consumido. Ainda é muito forte a presença do uso de cartões de consumo e filas enormes que consome um tempo precioso do lazer das pessoas.

Surge então a QAgil, melhorando essa experiência ao trazer agilidade e segurança através de uma interface simples e intuitiva onde você pode realizar a compra diretamente com o vendedor. Chega de perder seu precioso tempo em filas para comprar crédito ou retirar um produto!

Sócios da Startup

Wagner Silva de Carvalho

CEO

Engenheiro sênior em Arquitetura de Software e Infraestrutura de nuvens publicas e privadas.

MBA Full Stack pela FIAP, MBA Business Intelligence pela FIAP, Tecnólogo em desenvolvimento de Sistema pela Impacta e Graduado em Administração de Empresas pela Universidade Nove de Julho

Rodrigo de Freitas Ornellas

CTO

Analista e desenvolvedor de sistemas
na plataforma java com perfil full stack.

MBA Full Stack pela FIAP, Tecnólogo em Análise e Desenvolvimento de Sistemas pela Uninove.

Lucas Duarte dos Santos

CFO

Desenvolvedor Front-End

MBA Full Stack pela FIAP, Análise desenvolvimento de Sistemas pela BandTec, faculdade do grupo Bandeirantes.

1.1 Identificação

Qagil, pensamos em algo parecido com a palavra agilidade! Onde proporcionamos aos nossos usuários uma ganho imenso de tempo, onde podem desfrutar aproveitando e divertindo-se em seus eventos.

1.2 Visão

Ser torna um meio de pagamentos fazendo integrações com produtos e serviços gerando a melhor experiência para nossos clientes e usuários.

1.3 Missão

Estar presente em eventos garantindo a melhor comodidade, facilidade e praticidade para nossos usuários em consumo de bebidas e alimentos em eventos.

1.4 Vetores Estratégicos

Agilidade: Ter a agilidade necessária para passar as nossos clientes uma melhor experiência em eventos.

Simplicidade: Ter um produto simples para agilizar o consumo de bebida e alimento em eventos.

Tecnologia: Utilizar a tecnologia como meio transformador, aplica-la afim de obter excelência nos produtos de nossa empresa.

Confiança: Passar a maior segurança para nossos usuários na compra de bebidas e alimentos.

2.1 Oportunidade de Negócio

A ideia de criar um aplicativo para eventos não é nova, muito pelo contrário, outras empresas tentaram e falharam, pois pensaram somente no uso da internet, onde houve problema com algumas regiões. Nosso diferencial é que estamos trabalhando

com IOT, vamos utilizar comunicação por QR-Code e estamos inovando com transações offline.

Existem alguns pontos que vemos vantagem em nosso negócio:

Pandemia - Temos grande chance de aceitação, atualmente com cenário de pandemia (COVID-19) temos um produto inovador, onde o contato físico com objetos será cada vez menor (cartão de crédito, cartão consumo, tickets) bem como diminuição do uso de filas, ou seja, aglomeração (notificação de retirada, entrega em mãos). Trará maior segurança para os funcionários e clientes do evento

BackOffice de Produtos - O produto foi criado para revolucionar vendas de bebidas e alimentos em eventos. De acordo com pesquisas descobrimos que podemos fazer um gerenciamento de estoque de produtos para o evento, online, inclusive. Isso seria um diferencial, pois hoje é um trabalho difícil fazer a contabilização com caixa com o estoque de produtos além de permitir que se possa tomar decisões com base nas informações em tempo real.

Modelo Drive-in - Nos Estados Unidos e em alguns países da Europa, os drive-ins estão sendo apontados como tendência e o formato do aplicativo já atende esse mercado.

Para esse primeiro momento, lançamos o MVP na Google Play, que será validado durante três meses, abrimos um canal de e-mail exclusivos para os usuários enviarem dúvidas e sugestões. Depois dessa validação estaremos lançando na App Store.

3.1 Análise de Mercado

O mercado de eventos de lazer, apenas em são paulo, movimenta mais de 3 bilhões de reais e apresenta muito espaço para crescimento de soluções tecnológicas para consumo pois não existem muitas opções visando a comodidade do usuário.

3.2 Caracterização do Mercado Alvo

A solução proposta tem grande potencial no país inteiro, mas no momento estamos olhando apenas para o mercado de São Paulo, onde pretendemos lapidar o aplicativo.

São em torno de 10 milhões de visitas a eventos de lazer e um ticket médio de cerca 250 reais. Ainda é muito utilizado cartão de consumo ou ticket, o que gera a necessidade de pegar filas e a possibilidade de perder cartão consumo ou tickets afetando a experiência do consumidor. Foi realizada uma pesquisa e foi constatado que quase 60% desse público estaria disposto a pagar uma taxa de conveniência em troca de maior segurança e comodidade.

3.3 Cenário Competitivo

Nossa startup oferecerá sua solução dentro das lojas Play Store (Android) e App Store (iOS) e tem como foco possibilitar a compra direta de itens de consumo em eventos de lazer através do uso de QRCode. Existem outras soluções para pagamento que permitem esse tipo de operação, mas não há nada focado no mercado específico de eventos de lazer. Um grande diferencial da nossa startup é a possibilidade de pagamento offline, pois a depender do evento podem haver problemas de conectividade e nesse momento as soluções atuais deixam de atender.

Inicialmente, para ganhar tração, não cobramos pelos serviços. As únicas taxas serão aquelas relacionadas às operações de cartão de crédito. O objetivo é passarmos a cobrar a taxa de conveniência, que será uma porcentagem do valor da compra, assim que tivermos alcançado uma quantidade razoável de usuários. Pensamos também em, futuramente, faturar com marketing de eventos e produtos dentro do aplicativo.

3.4 Concorrência

São empresas como o Mercado Pago e PicPay, empresas que fornecem meios de pagamento via aplicativo utilizando QRCode e prestam também serviço de carteira digital.

3.5 Avaliação da Startup em relação aos seus principais Concorrentes

Nosso grande diferencial, o que torna a melhor opção para o cliente, é o fato de sermos focados e dedicados em um nicho específico. O mercado pago e o picpay, embora grandes, abrangem diversas áreas. Como dissemos, nós atuamos diretamente na área de eventos e forneceremos para os nossos clientes consumidores menu de produtos (escolha o que quer, sem erro!), descontos especiais, mais segurança (não vai perder cartão consumo ou vale produto), notificação (o cliente é notificado e basta apenas ir ao balcão e retirar), serviço de pagamento OFFLINE e, para alguns casos, a entrega do produto diretamente em suas mãos (eventos com assentos). Além disso, não o usuário irá mais perder dinheiro por ter comprado mais créditos do que utilizou.

Para o nosso cliente fornecedor (estabelecimento), forneceremos taxas competitivas, divulgação de seus produtos e marca (vitrine), vendas antecipadas (o consumidor poderá comprar antes do evento), e um backoffice para administração de seus produtos, trazendo maior controle sobre o seu estoque.

4.1 Desenvolvimento do negócio

A ideia foi apresentada por um dos membros do grupo na FIAP quando discutíamos algumas ideias para o Startup One, partíamos sempre da premissa de: “Quais problemas temos no nosso dia-a-dia e/ou quais problemas pessoas que conhecemos enfrentam”. Entendemos que a ideia para ter uma boa aceitação deve surgir em cima de uma dor real.

Todos os três membros do grupo haviam experiências pessoais com eventos, sendo que todos estavam já tinham tido problemas com segurança e comodidade nos eventos que frequentavam. Começamos então a elaborar uma solução que resolvesse esses problemas de forma definitiva. Logo em seguida recorremos a uma pesquisa informal dentro de nossa rede de amigos e colegas para validar se a dor era real e se a solução ajudaria a minimizar isso. Logo na primeira validação,

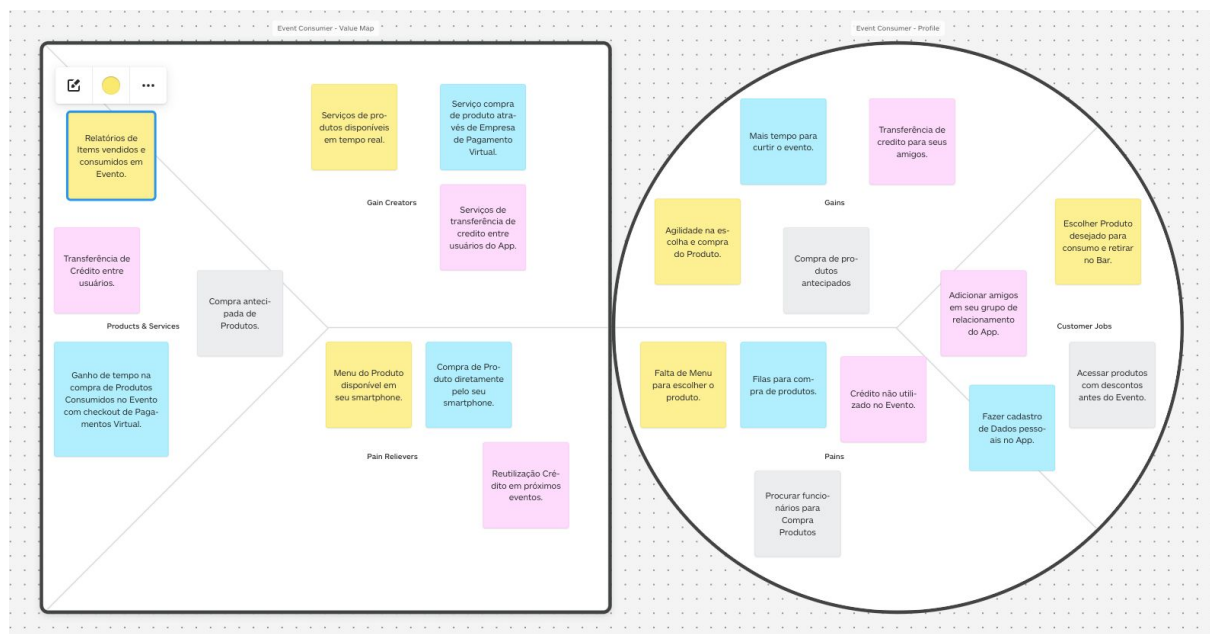
novas dores foram identificadas, além de novas sugestões complementares que poderiam trazer um valor agregado a mais ao produto.

Logo desenvolvemos protótipos de alta fidelidade e na sequência desenvolvemos um aplicativo, já disponibilizado para as plataformas android e IOS.

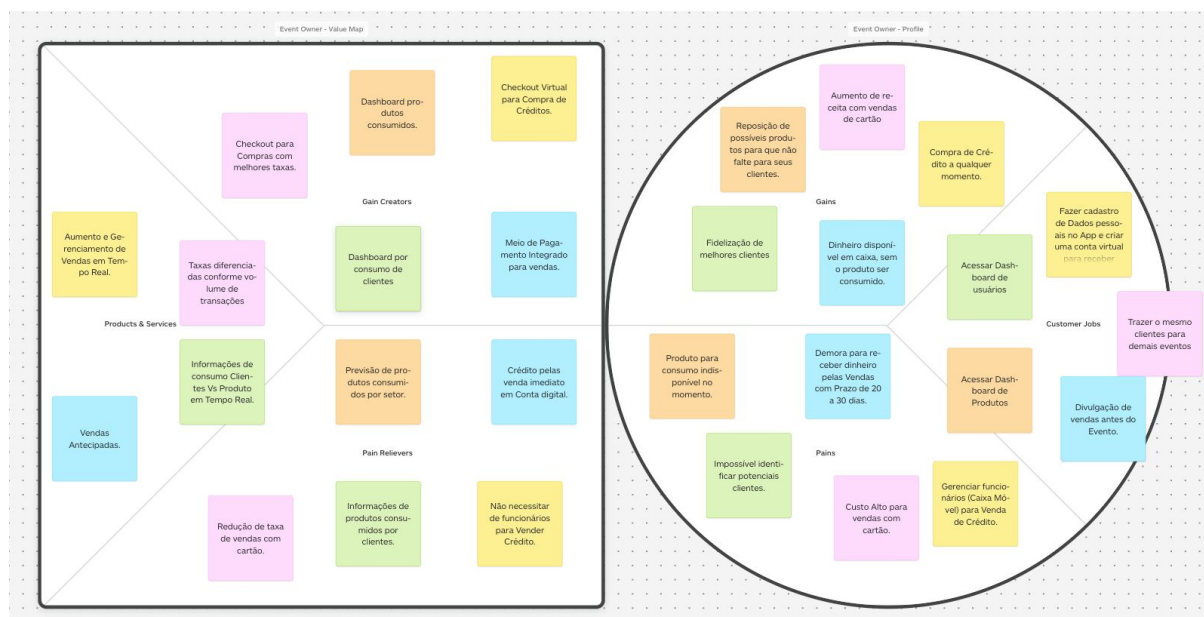
No momento estamos validando as funcionalidades e usabilidade com amigos e colegas e em breve pretendemos encontrar parceria com eventos e realizar o nosso primeiro evento utilizando o aplicativo.

4.2 Canvas da Proposta de Valor

Canvas da Proposta de Valor **Consumidor**, no primeiro momento o aplicativo será utilizado para conseguir fidelizar e gerar empatia de nossos usuários com o produto gratuitamente. Assim podendo captar o maior volume de usuários consumidores de bebidas e alimentos.

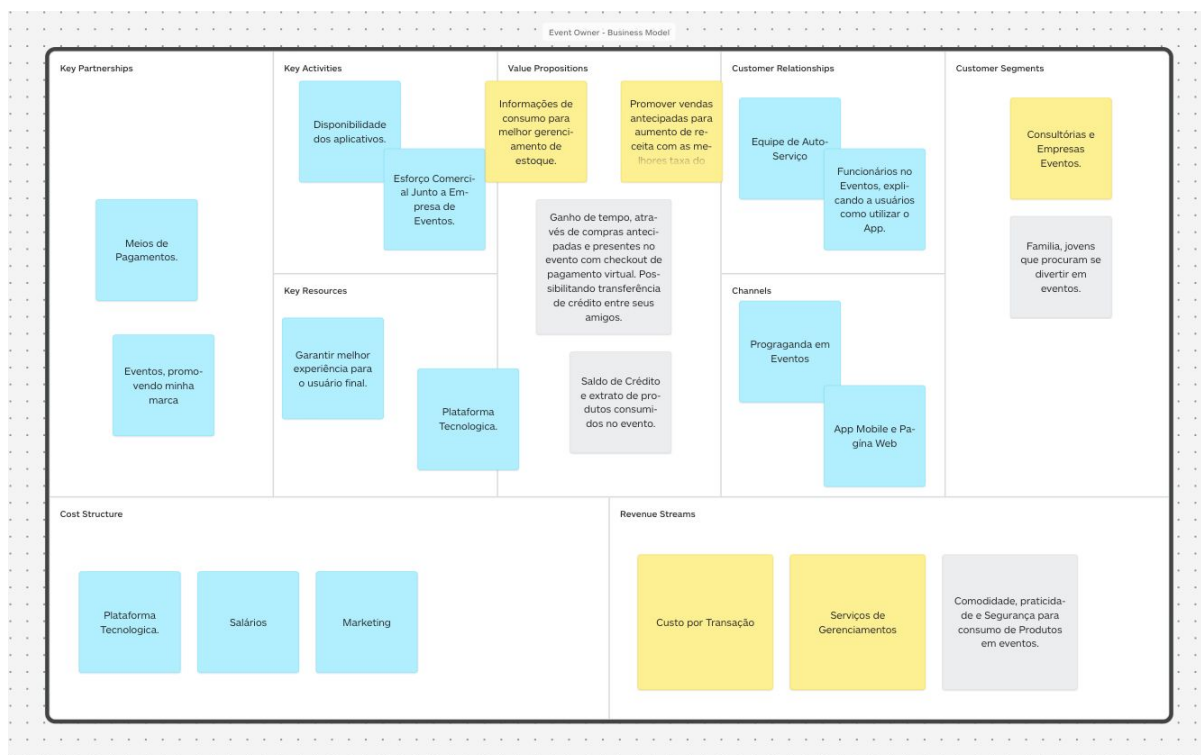


Canvas da Proposta de Valor **Evento**, vamos está disponibilizando serviços de pagamentos e fazer a integração dos produtos de nossos clientes gratuitamente. Nossa proposta é automatizar e facilitar o gerenciamento de bebidas e alimentos nos eventos para o consumidor final.



4.3 Canvas do Modelo de Negócio

Entendemos no primeiro momento precisamos ter um meio de pagamento já consolidado no mercado brasileiro (Mercado Pago), assim temos melhor transparência e passando total segurança para nossos usuários. Vamos investir muito em tecnologia, pois vemos que será o caminho em ter um excelente serviço. Assim aumentando o volume de usuários a ter uma melhor taxa de pagamento para nossos clientes.



5.1 Análise da Viabilidade Econômica e Financeira

Montamos um planejamento financeiro para a QAgil usando números conservadores no que se refere ao número de eventos e usuários alcançados. Como os três fundadores possuem conhecimentos técnicos, não serão necessários custos de desenvolvimento do aplicativo, logo, nos dois primeiros anos a empresa será mantida somente pelos três, trabalhando remotamente cada um de sua casa.

Abaixo seguem os principais custos e despesas que identificamos nesse período para a empresa.

- Fixos
 - Custos de infraestrutura
 - Contabilidade
 - E-mail e hospedagem do site
 - Tarifas Bancárias
 - Custos legais
 - Publicação do aplicativo na loja

- Variáveis
 - Plataforma na nuvem
 - Marketing Digital

Devido ao baixo custo fixo da empresa ao longo do primeiro ano, estamos considerando realizar um aporte de apenas R\$25.000,00 no total. Existe a possibilidade de aumentar o investimento para potencializar o marketing digital, porém, no momento isso está em um segundo plano.

Observando o mercado, temos uma concorrência que indireta que cobra uma porcentagem das transações apenas do vendedor. Por prestarmos um serviço de conveniência, pretendemos cobrar uma taxa de conveniência de até 15%, taxa a qual será inserida aos poucos e à medida que a quantidade de usuários crescem. Pretendemos futuramente também trabalhar com marketing de eventos e produtos dentro do aplicativo e baixar as taxas cobradas ao vendedor, através de melhores contratos com gateways de pagamentos via cartão de crédito.

Com base no cenário apresentado acima, estamos considerando que teremos mais de 1400 usuários após um ano de funcionamento com investimentos em marketing, e após 5 anos teremos quase 40.000 usuários.

6.1 Validação e protótipo

A **primeira validação** foi a partir de uma pesquisa qualitativa, feita informalmente com amigos e conexões dentro de nossa rede de contatos afim de entender se as soluções propostas atendiam as necessidades, logo de cara identificamos algumas novas ideias complementares ao que tínhamos idealizado inicialmente, aumentando o valor agregado da solução como um todo.

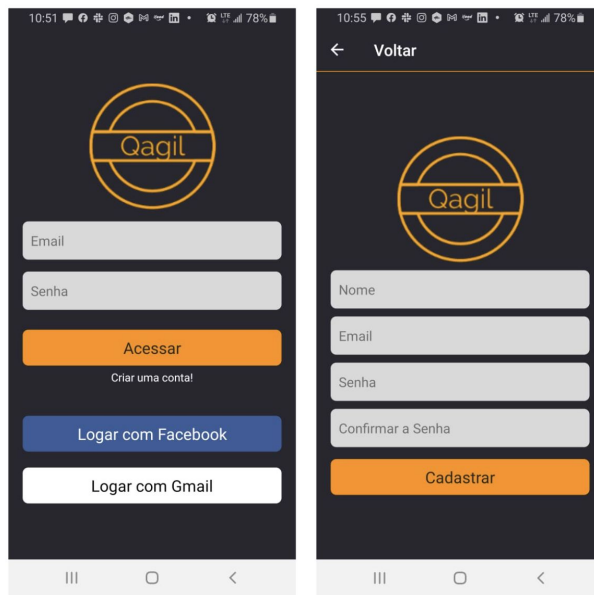
A **segunda validação** foi feita através do Figma, criamos todo o fluxo das funcionalidades do App desde do cadastro até o consumo do item.

A **terceira validação** foi divulgar na Play Store e colher feedbacks dos usuários.

Tela Login:

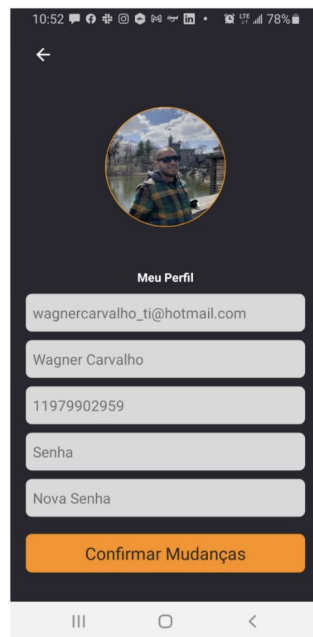
Login Facebook ou Google Gmail

Registrar um conta com email e senha;



Tela Perfil:

Poderá alterar dados do cadastro, como: **foto**, **nome**, **telefone**, **senha**.



Tela Eventos:

Poderá selecionar eventos mais próximos.



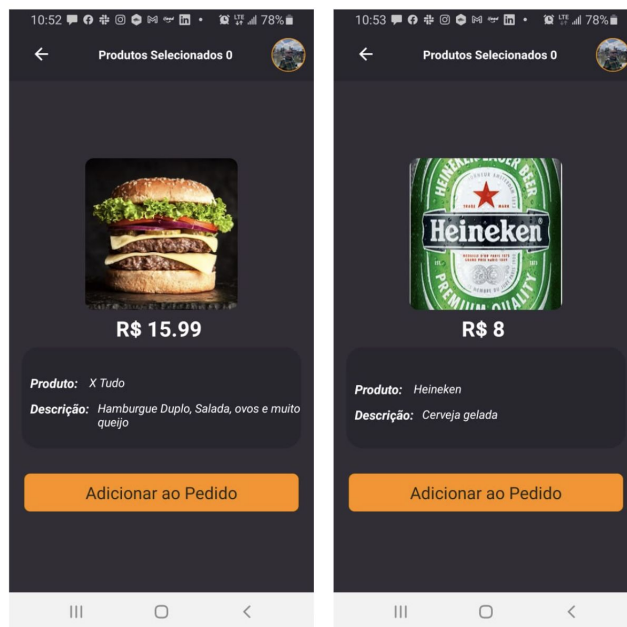
Tela Produtos:

Poderá selecionar produtos do evento escolhido.



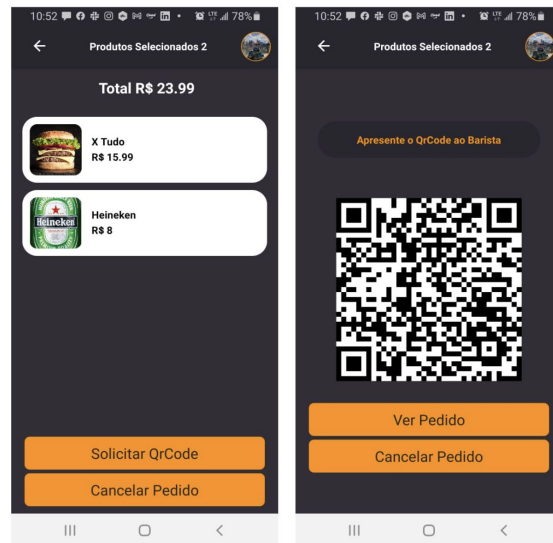
Tela de Pedidos:

Poderá fechar os produtos escolhidos.



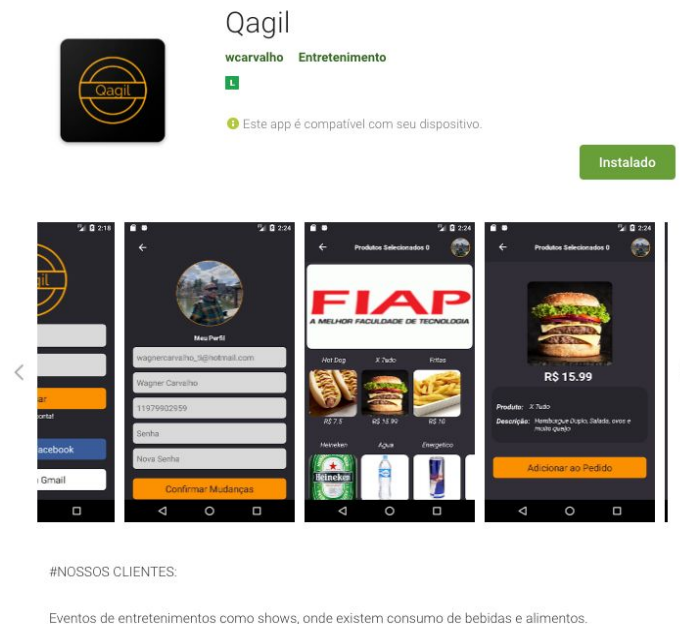
Tela de Pagamento:

Fechar pagamento via Qr-Code



Atualmente nosso MVP já está na Google Play, disponível para download, e estamos tentando atingir o maior numero de pessoas possíveis, e colher seus feedbacks, principalmente nos comentários da loja para que possamos melhorar o produto final. Conseguimos até o momento pouco mais de 100 downloads em dois dias, além de algumas pessoas através do LinkedIn que nos procuraram interessadas em colaborar e em fazer parcerias.

<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.qagile>



7.1 Próximos passos

Nos acreditamos no potencial da Qagil com seu produto, por isso, conduzimos todo o projeto do StartupOne com muita seriedade e trabalho duro, tentamos ao máximo aplicar nossos conhecimentos adquiridos durante o curso e principalmente nossa vivência no mercado de trabalho.

Como próximos passos, iremos continuar a validação do MVP por aproximadamente três meses e iniciar a construção da versão para IOS, além de incrementar o MVP de acordo com o nosso roadmap já mapeado. Além dos desafios técnicos que iremos trabalhar, também temos como objetivo aumentar nosso network com mercado de eventos como show, teatro e etc...

Outra coisa é que precisaremos investir em marketing, área da qual não somos tão especializados, por isso, acreditamos que precisaremos de mentores com um grande conhecimento nessa área. Além da área de marketing seria muito valioso ter a mentoria de pessoas com grande conhecimento no mercado de eventos.

No momento estamos buscando investidores para nossa empresa, pois acreditamos que financeiramente temos que aproveitar o mercado se recuperando e ser um dos primeiros inovadores com nossa idéia.