

TECHNEE

2022

SafraRent

COM VOCÊ, PARA VOCÊ,
INDEPENDENTE DA DISTÂNCIA



CONTEXTO PARA LOCAÇÃO

01. Alta Burocracia

Dificuldades de obtenção de Fiança para locação de imóveis.

Quantidade excessiva de documentação de diferentes fontes

03. Taxas Elevadas

Seguro Fiança com custo elevado

05. Baixa confiabilidade

Veracidade das informações e real situação do locador

02. Elevada Demanda por Recursos

Ter fiadores ou recurso financeiro para cobrir as despesas iniciais

04. Tempo de análise

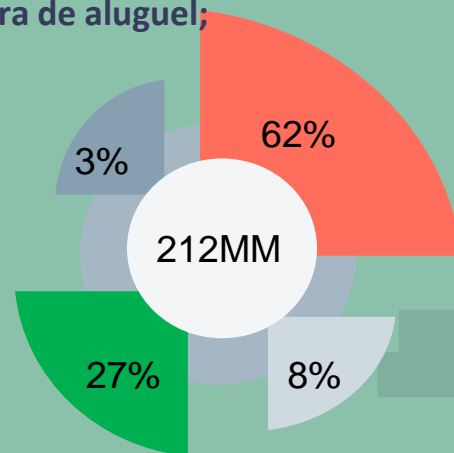
Elevado período para análise dos dados

06. Processo de validação

Dispendioso e Oneroso

MERCADO

- 27% da população brasileira mora de aluguel;



- Mercado pouco atingido pelos bancos
- Mudança de comportamento da população atual

Fonte : QuintoAndar e Datafolha

SafraRent SOLUÇÃO

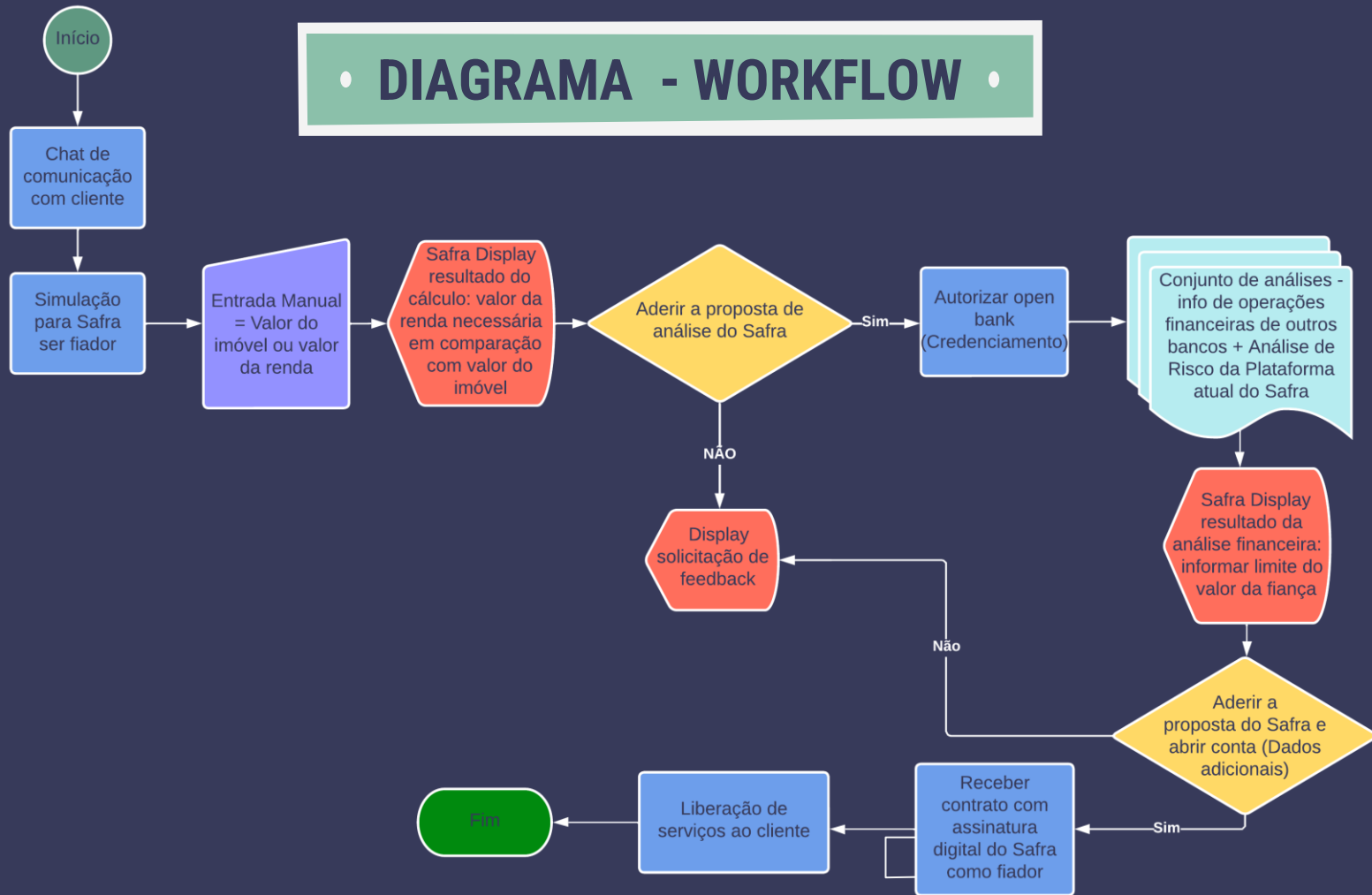


O **SafraRent** facilita o processo de locação de imóveis, oferecendo uma carta garantia que o locatário pode utilizar para seu contrato.

Por meio do consentimento do uso dos seus dados disponíveis no Open Banking, a solução realiza uma análise de crédito que retorna um valor limite do qual o Banco Safra se compromete a ser fiador no contrato de aluguel.

Com isso, há um aumento de clientes na carteira e uma diversificação da área de atuação do banco.

• DIAGRAMA - WORKFLOW •



BUSINESS PROCESS MODEL AND NOTATION

Parceiros-Chave

Corretoras
Imobiliárias
Plataformas de locação de imóveis
Banco Safra
Empresas de publicidade
Serviços de Nuvem

Atividades Chave

Ofertar garantia de fiador para locação de imóveis
Credenciar clientes para uso de dados do Open Bank
Realizar avaliação da saúde financeira do cliente
Informar ofertas de garantias do fiador propostas pelo banco

Recursos-chave

Dev. Software: Back-End, Front-End, Blockchain, Segurança, UX, Governança, Infraestrutura e Arquitetura.
Tecnologias: ReactJs, python, Typescript, Cloud, banco de dados.
Outros recursos: Corretores, Atendentes, equipe de marketing

Proposições de valor

Desburocratização na documentação para locação de imóveis (Pessoal [CLT, autônomo], estudantil, empresarial, corporativo, varejo).
Novo modelo de fiador mais acessível.
Conhecimento e monitoramento da saúde financeira do cliente.
Retenção de clientes.
Captação e fidelização de novos clientes.
Oportunidades para o setor imobiliário (corretores, imobiliárias, dentre outros).
Captação e fidelização do nicho imobiliário.

Relacionamento com clientes

Self Service: Via Plataforma / Chat
Pessoal: telefone (Whatsapp), presencial e e-mail.
App Based Services: informe de garantia de fiador por demanda.

Canais

Anúncios Online (Google, Banners, Janelas Pop-ups, Blogs, mobile Advertising)
Mídias (redes sociais, rádio e TV)
Plataforma Web (Portal Safra, AgZero app)
E-mail Base Clientes (e-mail marketing)

Segmentação de mercado

Locatário: CoPessoa Física e Pessoa Jurídica
Residencial: PF
Empresarial: Comercial , Industrial, Serviços, dentre outros
Corporativo: Concessionárias, Corretoras, Imobiliárias, dentre outras.
Todos os clientes que buscam imóveis para alugar e que ofertam algum serviço imobiliário.

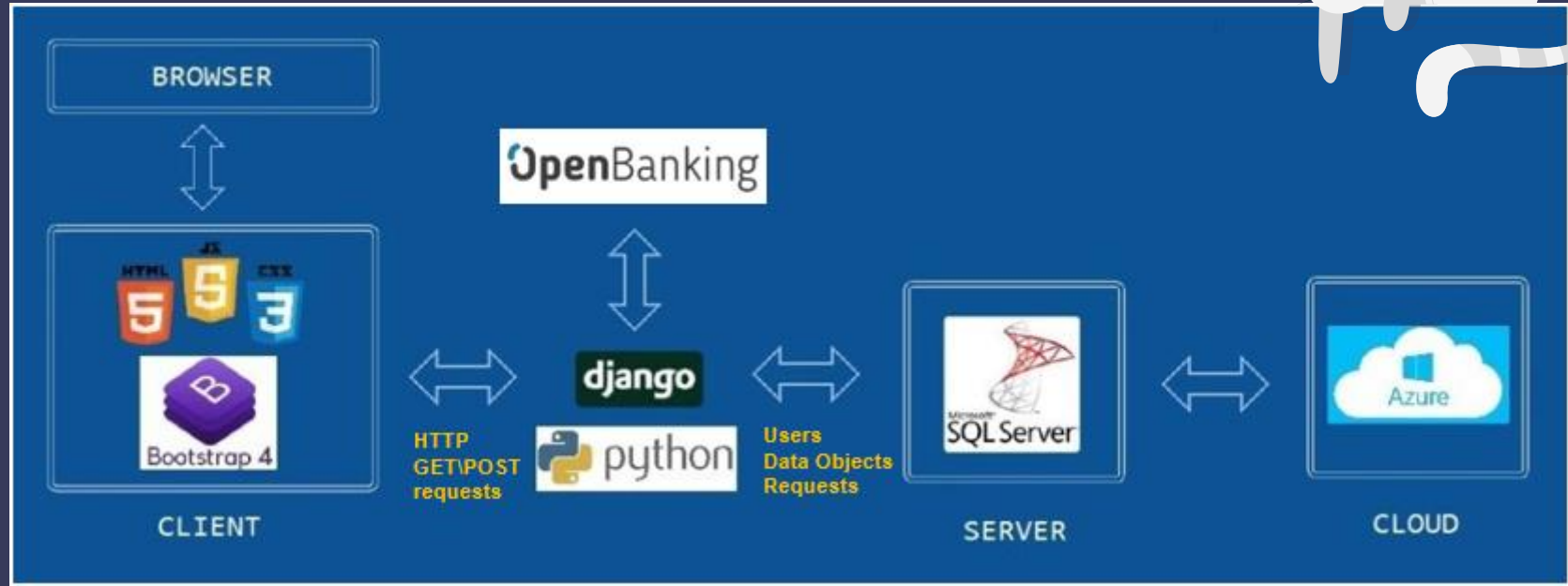
Estruturas de custo

Fixos: Salário dos funcionários, hospedagem da APP (Domínio e Nuvem), escritório (serviço básico de manutenção preventiva), APIs, Utilidades (serviços básicos de manutenção)
Variáveis: API adicional, uso de certificado digital, uso de assinatura digital, utilidades (serviço básico de manutenção corretiva)

Fluxo de receita

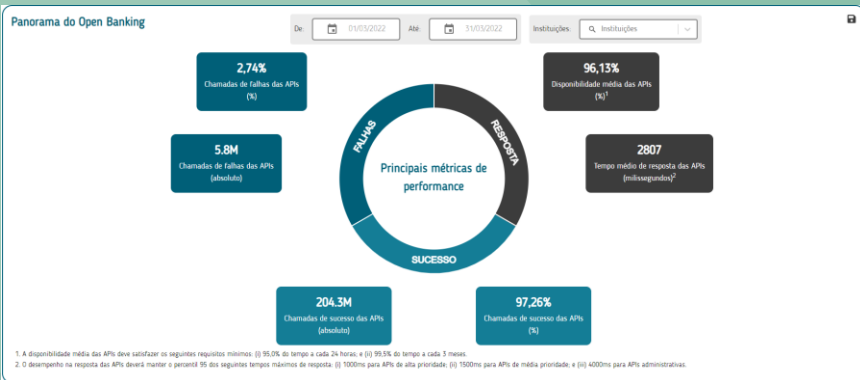
Tarifas de manutenção e utilização da conta para Clientes.
Taxa por emissão de boleto.
Seguro fiador, taxa mensal de pagamento do seguro.
Taxa de juros associada ao score do cliente mediante análise de dados do Open Banking.
Aumento da demanda por serviços do banco: tarifas de crédito, empréstimos, financiamento, serviços financeiros, plano de previdência privada, seguros, títulos de capitalização, fundos de investimento, dentre outros.

- Tecnologia Utilizadas e Infraestrutura: •

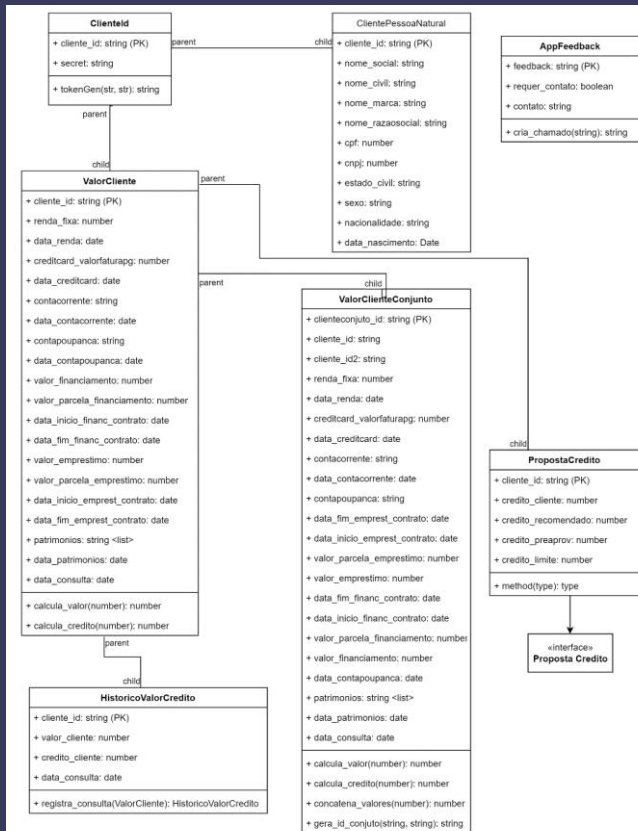


Disponibilidade e SLAs:

Alta disponibilidade: a Azure garante que os clientes terão conectividade pelo menos 99,9% do tempo entre o SQL Server Stretch Database e o gateway de Internet sendo os APIs do Open Banking com disponibilidade média de 96,13%.

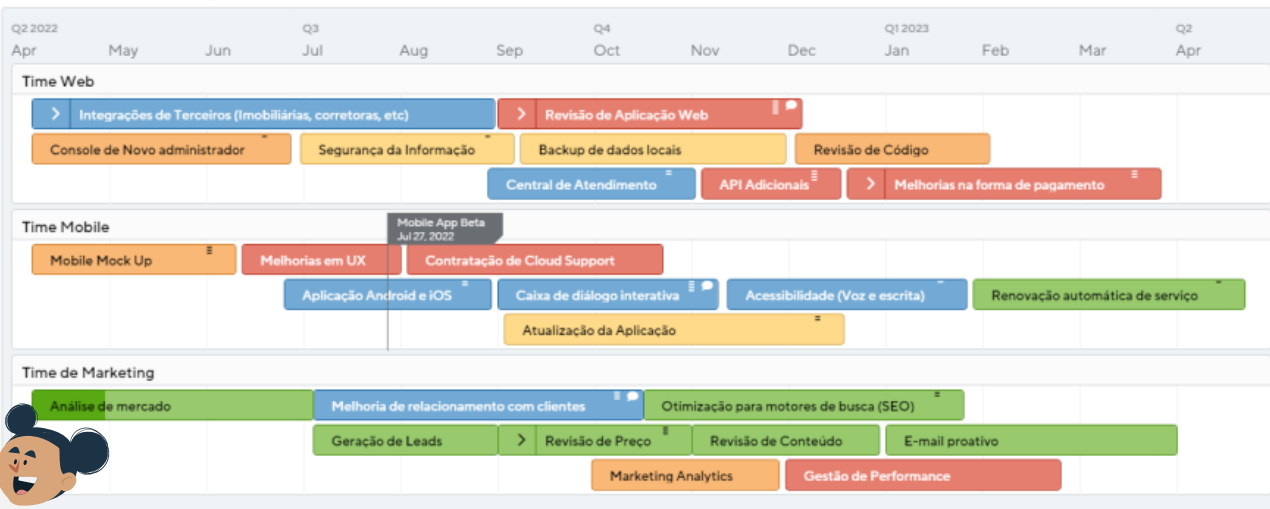


Modelo Entidade Relacionamento:



Roadmap Futuro

Product Roadmap

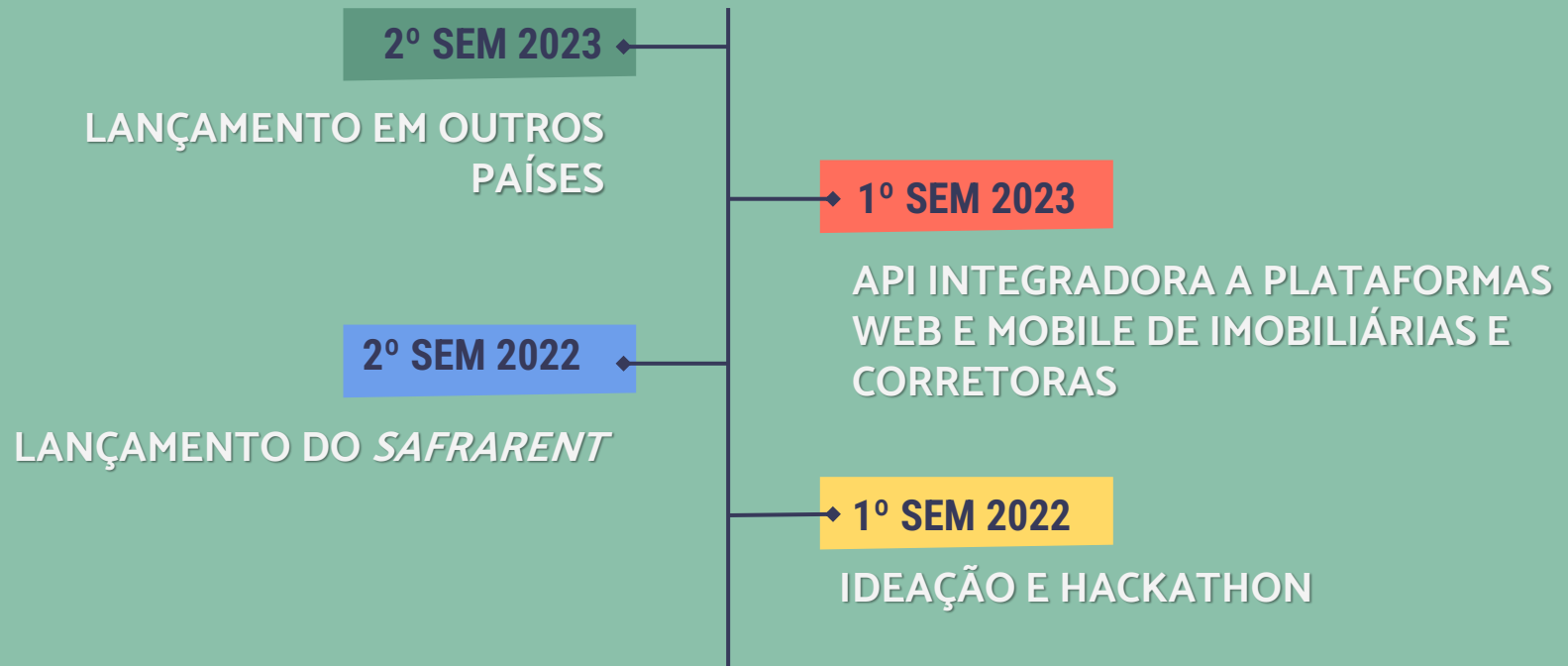


Objetivos Estratégicos

- Melhoria na performance
- Melhoria na satisfação do cliente
- Melhoria na Receita
- Otimização Interna
- Melhorias na Segurança



PLANOS FUTUROS



• CARACTERÍSTICAS •

