

DESENVOLVIMENTO DE UM APLICATIVO PARA TROCA DE PRODUTOS USADOS (SEÇÃO DE EMPREENDEDORISMO)

Rafael Lima dos REIS¹

Centro Universitário Municipal de Franca – carmen@facef.br

Vinicius Marques PERES²

Centro Universitário Municipal de Franca – eduardo@facef.br

1 Introdução

Empreendedorismo é a forma de se fazer algo novo ou diferente de todos os que existem no mercado, onde é o termo referente a busca de outras oportunidades através da criatividade e inovação. Uma das formas mais usadas atualmente relacionado com um empreendedor é o início de uma nova empresa.

A definição mais “formal” para empreendedorismo é onde alguém coloca em prática uma ideia nova, oferecendo produtos ou serviços novos ou melhorados para o mercado.

Em seu artigo (Telma 2011 apud Hoskisson 2008) diz que a essência do empreendedorismo é saber encontrar e ter a coragem de explorar as oportunidades, principalmente as que ninguém vê ou às quais ninguém reconhece uma possível chance de se tornar um grande negócio. Podendo assim ligar o empreendedorismo com a satisfação das necessidade e força para enfrentar crises, explorando oportunidades com criatividade.

Dentro desse conceito de empreendedorismo existem alguns tipos de empreendedores como o corporativo que tem como objetivo criar novos produtos para a empresa em que ele trabalha, o social que busca algo novo que possa resolver problemas que grande parte da humanidade passa, incentivando e inspirando outras pessoas a seguir esse caminho, outro tipo é o empreendedor do negócio próprio, que é o mais comum, onde a pessoa abre seu próprio negócio, pensando em gerar lucros em cima de algo diferente.

¹ Discente do curso de Bacharelado em Sistemas de Informação

² Docente do curso de Bacharelado em Sistemas de Informação

2 Startup

Uma startup é uma empresa em fase inicial, geralmente no início da implementação e organização dos processos internos. Pode até ser uma empresa que ainda não iniciaram a venda de seu produto ou serviço, mas que já esteja funcionando, ou pelo menos em fase de instalação (Hugo, 2016).

Polyana (2012 apud Hermanson 2011) apresenta um ponto de vista semelhante onde diz que startups são empresas pequenas, em fase inicial, com sua principal meta o estudo e desenvolvimento de ideias inovadoras, com um baixo custo de manutenção e uma grande possibilidade de gerar lucros rapidamente.

3 Startup Enxuta

Startup enxuta vêm do termo produção enxuta, que se originou na Toyota. De acordo com seus princípios deve haver o aproveitamento de conhecimento e criatividade de cada um dos funcionários, redução de lote, produção em estilo “just in time”, controle de todo o estoque e rapidez no ciclo (Eric, 2012).

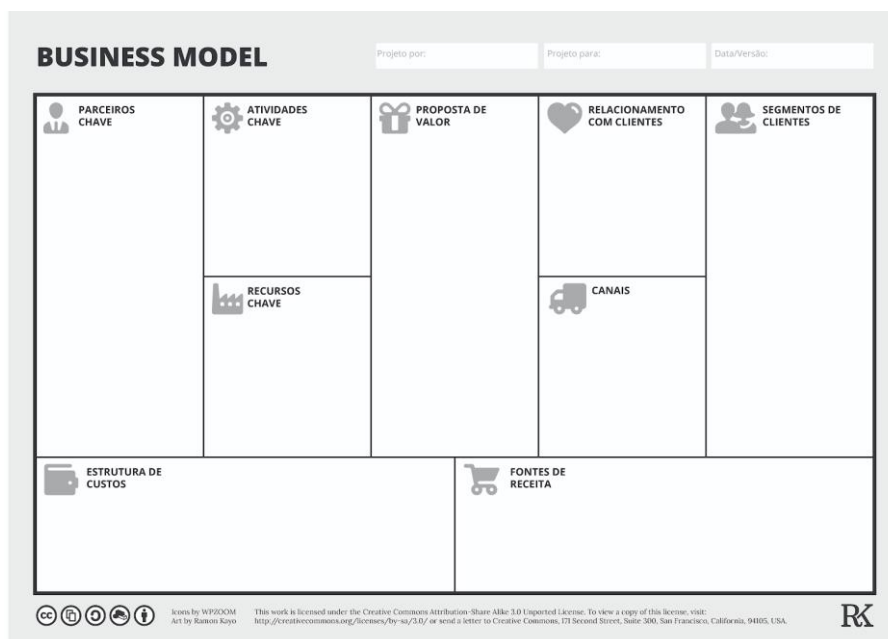
Adaptando essas ideias em cima do empreendedorismo surge a startup enxuta, colocando em pauta que os empreendedores devem julgar seus progressos de maneira distinta. Medindo assim o progresso da empresa em cima da produção de alta qualidade e através da aprendizagem científica, pode ser descoberto e eliminado fontes de desperdícios dos empreendedores (Eric, 2012).

4 Canvas

O modelo Canvas (Business Model Generation) é uma metodologia desenvolvida por Alex Osterwalder, durante sua tese de doutorado. Dividido em 9 componentes essenciais para todas as organizações (Figura 1), em formato de um quadro, para permitir que o negócio seja analisado de forma completa, deixando bem mais fácil as possíveis alterações para diversas ideias ou situações (Gleison 2018).

Com essa metodologia qualquer empresa pode criar modelos de negócio de suas empresas ou até recriar de outras. Esses componentes do modelo canvas cobre as 4 áreas de um negócio, que são: clientes, oferta, infraestrutura e viabilidade financeira. Criado em meados de 2000 o canvas já possui várias empresas que utilizam essa metodologia (IBM, Ericsson, governo canadense).

Figura 1 – Imagem do modelo canvas.



Fonte: <https://strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>

Os 9 blocos do modelo canvas são descritos abaixo:

- **Segmentação do Cliente:** é nesse bloco onde é definido o segmento de mercado onde o projeto irá afetar. Deve ser definido os principais clientes para o projeto.
- **Oferta de Valor:** é onde a empresa define quais serão os principais benefícios que o cliente terá utilizando seu produto. É neste momento em que a empresa pode refletir e descobrir seus diferenciais diante dos concorrentes.
- **Canais:** É definido por onde a empresa vai trabalhar o marketing do produto diante de seus clientes.
- **Relacionamento:** É onde a empresa descreve sua estratégia para evitar que seus clientes troquem seu produto pela concorrência.
- **Fontes de Renda:** O bloco de receita é onde a empresa determina o meio de cobrança do produto. Alguns exemplos são: venda, assinatura, licença, entre outros.
- **Recursos Chave:** É listado os recursos fundamentais para que a empresa tenha sucesso na produção do produto.

- Atividade Chave: Junto com os recursos chave, as atividades são as ações que devem ser feitas de forma constante para que o negócio funcione de maneira adequada.
- Parcerias Chave: São os itens/atividades terceirizadas, ou seja, qualquer tipo de atividade ou matéria-prima fornecida por outra empresa deve ser listado neste bloco.
- Estrutura de Custo: É onde a empresa define todos os principais custos com maior peso financeiro derivado de operações do negócio.

5 Aplicativo de troca de usados

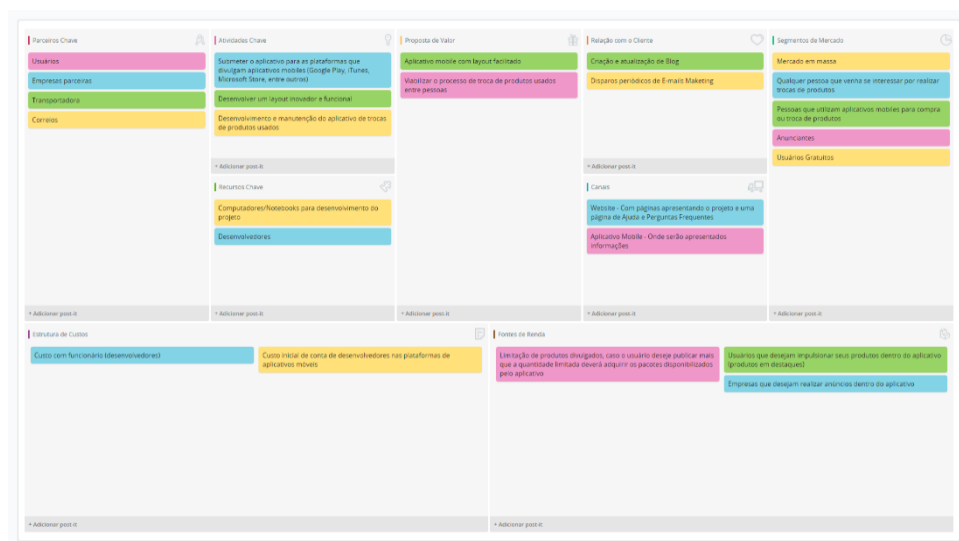
Uma das bases do capitalismo é o acúmulo interminável de bens onde a publicidade é usada como ferramenta para criar desejo nas pessoas de sempre adquirir novos itens, gerando assim um acúmulo desnecessários para a pessoa ou para qualquer integrante de sua família. Com isso, há um grande desperdício de espaço ocupado por esses itens. Sem saber o que fazer, as pessoas tendem a deixá-los guardados até que estraguem ou se deteriore, onde consequentemente são jogados no lixo.

Outro fator que alavanca esse acúmulo de bens materiais é a crescente onda de novas tecnologias, com constantes mudanças no mercado, tornando assim os produtos obsoletos com uma grande velocidade. Neste ponto entra a economia compartilhada, que ganhou força nos tempos de crise. Essa prática permitiu aos consumidores terem acesso a produtos de qualidade com um valor bem menor, ou em troca de outras coisas.

A economia compartilhada foi iniciada em meados de 90 nos EUA com o incentivo dos avanços tecnológicos da época, gerando assim uma redução dos custos das transações de “pessoa para pessoa” (SHIRKY, 2008). Silveira (2016, p.3) define a Economia compartilhada como um sistema que possui sua base formada em cima do compartilhamento de recursos humanos, comércio e consumo compartilhado de bens e serviços. Essa ideia sugere negociações de compartilhamento, empréstimo, aluguel, doação e troca de itens.

A proposta desse modelo traz a ideia de um aplicativo (mobile) que irá incentivar a economia compartilhada através da troca de produtos usados. Abaixo há a imagem do canvas desenvolvido para o projeto de troca de usados (figura 2).

Figura 2 – Imagem do modelo canvas da aplicação de troca de usados



Fonte: <https://www.sebraecanvas.com>

Focado no segmento de mercado em massa, tentando aproximar as pessoas para que seja realizado a troca de produtos, de maneira fácil e rápida.

Visando uma grande demanda de usuários teremos um blog e e-mails direcionado para solucionar problemas relatados pelos usuários o mais rápido possível. Também teremos um website como canal para comunicar futuras novidades desenvolvidas na aplicação e na própria aplicação serão emitidos comunicados para todos os usuários. Tendo em vista a proposta de valor de viabilizar o processo de troca, podemos realizar acordos com transportadoras e correio, para garantir uma segurança maior no transporte dos produtos e conseguir ter todo o controle entre as trocas.

Inicialmente como renda temos as possibilidades de emitir anúncios de outras empresas em determinados momentos para o usuário, também será possível realizar a compra de “recursos extras” dentro da aplicação, para aumentar as chances de encontrar outras pessoas interessadas em realizar a troca.

Referências

ALEXANDRE, Hugo. **De forma simples o que é uma Startup?**. 2016. Disponível em: <<https://www.hugoalexandretrindade.com/de-forma-simples-o-que-e-uma-startup/>>. Acesso em: 04 jun. 2018.

LUNA, Polyana. **Empreendedorismo Start Up: um Estudo de Caso em uma Empresa de Tecnologia no Estado do Pará**. 2012. 16 f. Artigo (Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia)- SEgT, [S.l.], 2012. Disponível em: <<https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos12/30616273.pdf>>. Acesso em: 04 jun. 2018.

MELLO, Lisilene; PETRINI, Maira; CLARISSA, Ana. **Economia compartilhada e consumo colaborativo: o que estamos pesquisando?**. 2016. 08 p. Artigo (Gestão e Sustentabilidade)- FEAUSP, REGE, 2016. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/43214/economia-compartilhada-e-consumo-colaborativo>>. Acesso em: 20 mar. 2018.

MOTA, GLEISON. CANVAS: O que é e para que serve?. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/empreendedorismo/canvas-o-que-e-e-para-que-serve/109236/>>. Acesso em: 17 set. 2018.

PADILHA, Telma. **A Importância Do Empreendedorismo Como Estratégia De Negócio**. 2011. 62 f. Artigo (Engenharia de Produção)- Unimep, [S.l.], 2011. Disponível em: <<http://www.unisalesiano.edu.br/biblioteca/monografias/53972.pdf>>. Acesso em: 04 jun. 2018.

RIES, Eric. **A startup enxuta**. Pacaembu – São Paulo: Texto Editores Ltda, 2011. 210 p. Disponível em: <<http://s-inova.ucdb.br/wp-content/uploads/biblioteca/a-startup-enxuta-eric-ries-livro-completo.pdf>>. Acesso em: 04 jun. 2018.