Tópicos do modelo do canva para pesquisar

(Larissa) Introdução

SLIDE:

A Doce Sabor, empresa de doces, busca inovação e expansão. Decidiu investir em um novo empreendimento e contratou a GESTECH para elaborar um plano de negócio. Esse plano será um guia estratégico para o lançamento e desenvolvimento do novo negócio, visando alcançar o sucesso desejado pela Doce Sabor.

FALA: A Doce Sabor, uma empresa do ramo de doces, está sempre em busca de inovação e expansão. Com o objetivo de diversificar seu portfólio e explorar novas oportunidades de mercado. Ela quer fazer um novo investistimento. Com isso a GESTECH irá elaborar um plano de negócio, que servirá como um guia estratégico no processo de lançamento e desenvolvimento do um novo empreendimento, garantindo uma abordagem sistemática e fundamentada para alcançar o sucesso desejado, assim como pedido pela Doce Sabor.

(Rafael) 1. Segmentos de cliente:

SLIDE: Residências

Condomínios

Há dois tipos de clientes que podem precisar de serviços gerais, e os tipos de serviços que precisam podem variar consideravelmente dependendo de suas necessidades e características individuais.

Estamos focados em entender e atender às necessidades dos clientes que buscam serviços gerais, proporcionando soluções que facilitem suas vidas e melhorem a qualidade de seus espaços residenciais.

FALA:

**Residências**: Indivíduos e famílias que precisam de serviços gerais para suas casas, como limpeza, manutenção de jardins, encanamento, eletricidade, pintura, entre outros.

**Condomínios**: Síndicos e administradores de condomínios que precisam de serviços gerais para manter as áreas comuns, realizar reparos e lidar com questões de manutenção.

Esses são os dois tipos de clientes que podem necessitar de serviços gerais. A natureza específica dos serviços exigidos pode variar amplamente com base nas necessidades e nas características de cada cliente.

**Para quem estamos criando valor?**

Estamos criando valor para os clientes que necessitam de serviços gerais. Isso significa que nosso foco é entender as necessidades e preferências desses clientes e oferecer serviços que atendam a essas demandas de maneira eficaz e satisfatória. Ao criar valor para esses clientes, estamos proporcionando soluções que facilitam suas vidas, melhoram a qualidade de seus ambientes residenciais que ajudam a resolver problemas de manutenção e cuidado com suas propriedades.

(Leandro) 2. Propostas de valor:

* Que valor estamos entregando a nossos clientes?
* Que problema estamos ajudando a resolver?
* Que necessidades estamos satisfazendo?
* Que tipo de produto oferecemos a cada um de nossos clientes?  
    
  FALA

O aplicativo parece oferecer uma solução integrada que aborda as principais preocupações dos clientes no mercado de manutenção. Ele combina conveniência e eficiência ao permitir que os usuários agendem e acompanhem serviços de manutenção facilmente através de um sistema digital. A transparência é assegurada com custos detalhados e claros, enquanto a qualidade dos serviços é garantida por profissionais qualificados e avaliados. A personalização e a confiança são reforçadas com serviços adaptados às necessidades dos clientes e suporte ao cliente confiável.

Os problemas comuns de encontrar profissionais qualificados, gerenciar o tempo eficientemente, e ter transparência nos preços são resolvidos pelo aplicativo. Ele também facilita a comunicação eficaz entre clientes e prestadores de serviço, oferece ferramentas para o acompanhamento em tempo real dos serviços, mantém um controle de qualidade através de avaliações e simplifica o processo de pagamento.

As funcionalidades do aplicativo refletem as necessidades dos clientes por rapidez, confiabilidade, conveniência, controle completo sobre os serviços contratados, suporte ao cliente acessível e personalização dos serviços. O cadastro organizado, controle de custos, manutenção programada, solicitação fácil de serviços, documentação eficiente e métricas de desempenho são aspectos que destacam como o aplicativo pode otimizar o mercado de manutenção, proporcionando uma experiência positiva para os usuários.

(Larissa) 3. Canais:

* Com que canais de comunicação chegaremos a nossos clientes?

(slide) Comunicação: integrada ao aplicativo e email corporativo

Distribuição: Disponível para iOS, android, windows e mac

Serviço: Recursos e ferramentas projetadas para fornecer suporte

(fala) A comunicação do nosso aplicativo tem duas vias principais de comunicação com os clientes: chat interno, proporcionando suporte instantâneo, esclarecimento de dúvidas e coleta de feedback de forma rápida e direta, com respostas personalizadas conforme as necessidades individuais. E o e-mail corporativo, que proporciona uma plataforma formal para comunicação, permitindo o envio de atualizações, informações detalhadas sobre novos recursos, promoções exclusivas e documentações importantes de forma organizada e acessível aos clientes.

Se tratando da distribuição, nosso aplicativo está disponível em várias plataformas, incluindo iOS, Android, Windows e Mac, alcançando assim um amplo público. Os usuários podem baixar o aplicativo nas lojas de aplicativos específicas de cada plataforma ou diretamente de nosso site. Essa distribuição multiplataforma garante uma experiência consistente e de alta qualidade para todos os usuários, independentemente do dispositivo que estão utilizando.

Em relação aos serviços, nosso aplicativo oferece uma variedade de serviços diversos, conectando usuários a profissionais qualificados de forma conveniente e segura. Com recursos como busca, agendamento e avaliações, proporcionamos uma experiência eficaz e satisfatória para atender às necessidades dos usuários.

(Beatriz) 4. Relacionamento com os clientes:

(SLIDES)

* SISTEMA DE FILTROS (CUSTO, DISTÂNCIA, NOTA DO PRESTADOR DE SERVIÇOS)
* SERVIÇOS DE ATENDIMENTO AO CLIENTE
* ACOMPANHAMENTO DE PERTO DO FEEDBACK DOS SERVIÇOS PRESTADOS

(FALA) O nosso aplicativo atende a todos os clientes, já que serão eles que irão filtrar o custo que estão dispostos a pagar, a distância e escolher prestadores de serviço com as melhores notas. Caso ocorra algum futuro problema os clientes terão a possibilidade de resolvê-los com serviço de atendimento ao cliente afim de entrar em conformidade sempre com o usuário. E por último seria acompanhar as notas dos clientes para os prestadores, dessa forma será possível selecionar apenas serviços de boa qualidade.

(Rafael) 5. Fluxo de Caixa:

SLIDE:

Receitas de vendas são cruciais para o fluxo de caixa. Gerenciar os pagamentos dos cllientes é vital, incluindo políticas de crédito e monitoramento de contas a receber para agilizar os recebimentos.

Receita bruta

Receita Liquida

A análise de receita é vital para avaliar o desempenho financeiro e orientar decisões estratégicas, como ajustes de preços ou expansão para novos mercados.

FALA:

**Fluxo de caixa**

****Recebimento de Pagamentos de Clientes****: Embora isso faça parte do fluxo de caixa operacional, é importante mencionar que as receitas provenientes das vendas de produtos ou serviços também são uma fonte fundamental de entrada de dinheiro para a empresa.

O fluxo de caixa operacional registra todas as transações relacionadas às atividades principais da empresa, como a venda de produtos ou serviços. Essas receitas são vitais para a saúde financeira da empresa, pois são uma fonte direta de entrada de dinheiro.

Gerenciar efetivamente o ciclo de recebimento de pagamentos de clientes é crucial para manter uma boa posição de caixa e garantir que a empresa tenha os recursos necessários para cobrir suas obrigações financeiras, investir em crescimento e responder a oportunidades de negócios. Isso pode envolver estratégias como políticas de crédito e cobrança eficientes, monitoramento atento das contas a receber e ações para reduzir o tempo médio de recebimento de pagamentos.

****Receita Bruta****: É o total de todas as vendas ou serviços prestados antes de qualquer dedução, como descontos ou devoluções.

****Receita Líquida****: Também conhecida como receita líquida de vendas, é a receita total menos qualquer dedução para devoluções, descontos ou outras reduções no valor das vendas.

Por exemplo do valor pago pelos clientes será dividido entre o executante dos serviços e o fornecedor dele. Assim nosso app marido de aluguel oferece serviços em troca de uma porcentagem paga pelo cliente e outra porcentagem para nossos colaboradores (Free lances).

A análise da receita é essencial para avaliar o desempenho financeiro de uma empresa, identificar tendências ao longo do tempo e tomar decisões estratégicas, como ajustes de preços, introdução de novos produtos ou serviços e expansão para novos mercados.

(Alexandre) 6. Recursos Chave:

* Que recursos chave são necessários para nossa proposta de valor?

SLIDE:

* O aplicativo e a web para conectar prestadores de serviço e contratantes.
* Base de usuários.
* Equipe de desenvolvimento.
* Equipe de atendimento ao cliente.
* Domínio de hospedagem na plataforma.

FALA:

(Leandro) 7. Atividade Chave:

* Que atividades chave são necessárias para nossa proposta de valor?

FALA   
  
Nossa proposta de valor para o aplicativo possui algumas atividades-chave :

1. **Desenvolvimento e manutenção do aplicativo:** Isso inclui a criação, atualização e correção de bugs no aplicativo para garantir que ele funcione corretamente e atenda às necessidades dos usuários.
2. **Gestão de dados e registros:** Manter registros precisos dos clientes, locais, equipamentos, serviços realizados e custos associados é fundamental. Isso envolve a organização e a segurança dos dados.
3. **Suporte ao cliente:** Oferecer suporte eficiente aos clientes, seja por meio de chat, telefone ou e-mail, é crucial para garantir a satisfação e a fidelidade dos usuários.
4. **Marketing e aquisição de clientes:** Promover o aplicativo, atrair novos clientes e aumentar a base de usuários é uma atividade importante para o sucesso da proposta de valor.
5. **Treinamento e capacitação dos profissionais de manutenção:** Garantir que os técnicos saibam como usar o aplicativo e aproveitar todas as suas funcionalidades é fundamental para a adoção bem-sucedida.
6. **Monitoramento e melhoria contínua:** Avaliar regularmente o desempenho do aplicativo, coletar feedback dos usuários e fazer ajustes conforme necessário para melhorar a experiência e a eficiência.

Essas atividades trabalham em conjunto para oferecer uma proposta de valor sólida aos clientes e garantir o sucesso do aplicativo de prestação de serviços de manutenção. 🛠️

(Beatriz) 8. Parceiros Chave:

WTS – WE THINK SOLUTIONS

* EMPRESA CONFIÁVEL E CONSOLIDADA DESDE 2009
* EMPRESA COMPLETA COM SERVIÇOS DE DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS, APLICATIVOS SOB MEDIDA, SUPORTE TÉCNICO E MONITORAMENTO REMOTO A SEGURANÇA CIBERNÉTICA AVANÇADA.

(FALA) A empresa WTS, seria a melhor escolha como um parceiro chave, além de ser uma empresa confiável e consolidada no mercado desde 2009, ela também apresenta uma experiência completa para nossas necessidades para a criação do nosso aplicativo, contando com serviços de desenvolvimentos de sistemas, auxílio na formação de aplicativos sob medida, suporte técnico e monitoramento remoto a segurança cibernética avançada para nossos prestadores de serviços e clientes.

PROFISSIONAIS FREELANCERS

(SLIDES)

* BOM CUSTO-BENEFÍCIO E TRABALHO 100% REMOTO, SEM NECESSIDADE DE UMA INSTALAÇÃO
* PROFISSIONAIS PARA ÁREAS MAIS ESPECÍFICAS
* PROFISSIONAIS PARA MARKETING, DESIGNER GRÁFICO, GESTOR DE TRÁFEGO ETC.

(FALAS) Além da empresa WTS, também seria interessante investir em profissionais freelancers, eles são responsáveis por atuar em áreas mais específicas, como marketing, designer gráfico, gestor de projetos, entre tantos outros. Uma vantagem ao aderir seria o bom custo-benefício, não estabelecem um vínculo empregatício e trabalho 100% remoto, sem a necessidade de uma instalação.

(Alexandre) 9. Estrutura de Custos:

* Quais custos temos – fixos e variáveis?

SLIDE:

* Salário dos desenvolvedores e equipe técnica.
* Custo de hardware e software necessários para o desenvolvimento.
* Pagamento dos prestadores de serviço dentro da plataforma.
* Custo de escritório e infraestrutura.
* Custo variável com funcionários terceirizados.
* Custo de hospedagem em nuvem para servidores e infraestrutura.
* Custo de manutenção e atualização do software.
* Custo de marketing.

FALA:

(Larissa) Conclusão:

SLIDE:

À luz das evidências apresentadas nesse Sprint, torna-se evidente que investir em um aplicativo que oferece diversos serviços necessários para os clientes, com base na proximidade, pode trazer uma série de benefícios para uma empresa como a Doce Sabor. Dentre eles, a conveniência, fidelidade do cliente e expansão do alcance. Com isso, melhorando continuamente os serviços e solidificando a posição da empresa no mercado.

FALA:

Considerando as análises feitas neste Sprint, fica claro que a Doce Sabor pode colher inúmeros benefícios ao investir em um aplicativo, que disponibiliza uma variedade de serviços, conforme a proximidade dos usuários. Essa estratégia não só aumenta a conveniência, facilitando o acesso a serviços essenciais, mas também fortalece a fidelidade do cliente ao proporcionar uma solução abrangente para suas necessidades. Além disso, a ampliação do alcance da empresa é um resultado direto dessa abordagem, permitindo que ela atenda a uma base mais ampla e diversificada de pessoas, solidificando sua posição no mercado como líder em oferecer soluções inovadoras e convenientes para seus consumidores.