RIDE N' GO

RIDE N' GO

ÍNDICE

- Aplicação.....4-5
- Proposta de Valor.....6-7
- Análise SWOT.....8-9
- Público Alvo.....10
- Relações com Cliente.....11
- Canais de Distribuição.....12
- Recursos.....13
- Estrutura de Lucro.....14
- Estrutura de Custos.....15-16
- Parcerias.....17

APLICAÇÃO

A Ride n' Go é uma plataforma que incentiva a partilha de viagens de automóvel em grupo para empresas, instituições e eventos, permitindo ao mesmo tempo a promoção dos mesmos. A aplicação procura focar-se tanto no setor de transportes como no da interação social.

Atualmente, verifica-se uma crescente necessidade de meios de deslocação acessíveis, práticos e sustentáveis para as mais variadas localizações. Ainda, cada vez mais pessoas procuram formas de partilhar experiências e satisfazer as suas necessidades sociais.

Dentro das camadas mais jovens, tem havido um crescente interesse em frequentar eventos culturais e festivais. No entanto, os métodos de transporte para os mesmos têm-se revelado excessivamente caros, pouco práticos e até impessoais.

No meio profissional, principalmente dentro de organizações e dos meios urbanos, existem frequentemente problemas relacionados com a organização entre colaboradores dentro de horários apertados, falta de lugares de estacionamento livres e um forte congestionamento rodoviário.

Não obstante, a consciencialização ambiental tem um papel cada vez maior nas decisões do consumidor, especialmente nas escolha dos meios de transporte a utilizar.

De forma a atender estes problemas tão comuns do nosso dia-a-dia, a Ride n' Go procura juntar elementos de rede social e de promoção de car-pooling, de forma a facilitar os potenciais utilizadores nas suas deslocações. De uma forma simples e casual, é possível organizar viagens partilhadas, conhecer novas pessoas, medir os custos médios do trajeto, estar informado sobre as áreas de maior interesse e fazer parte de uma comunidade de passageiros e condutores.

Ao oferecer uma alternativa mais ecológica, a Ride n' Go não só fornece uma partilha de custos como apela à responsabilidade ambiental dos consumidores. Assim como a plataforma propõe atender às necessidades individuais através da partilha de veículos, procura também defender a preservação ambiental, facilitar a deslocação e o aumento da disponibilidade de estacionamento em lugares de grande aglomeração.

PROPOSTA DE VALOR

Em termos de inovação, oferecemos várias funcionalidades como:

Opção Condutor / Passageiro: Os utilizadores podem alterar a sua função na plataforma, sendo o modo "condutor" apenas concedido a portadores de carta de condução. Para ser oficialmente um utilizador, será necessário ter uma idade igual ou superior a 16 anos. Caso o condutor tenha menos de 6 meses de experiência, só poderá organizar viagens com um máximo de 50 quilómetros. É também dada a possibilidade de comentar e avaliar a viagem em que participam, inclusive passageiros e condutores. Assim, é permitido criar feedback para cada utilizador;

Criação de grupos de chat e Comunidades: Os utilizadores, instituições e empresas poderão criar comunidades, permitindo a interação entre pessoas interessadas no tema do mesmo. O condutor é o administrador dos grupos de viagem na ótica de chat;

Notificações e Sugestões de Eventos: Os utilizadores podem criar eventos particulares. Haverá uma lista de Top da semana (localizações/dias com mais interesse pelos utilizadores).

Estimativas dos custos da viagem: São contabilizados os custos aproximados do combustível e portagens, sendo estes distribuídos pelo número de ocupantes.

Recompensas de utilização: Dependendo do número de viagens, assim como quilómetros percorridos e função do utilizador, estes acumularão pontos que poderão reverter-se em descontos em bilhetes para eventos ou combustível.

Filtros de transporte: Os utilizadores terão a oportunidade de filtrar as suas pesquisas de acordo com o tipo de veículo que pretendem usufruir na viagem;

ANÁLISE SWOT

STRENGTHS (FORÇAS)

-**Noção do Produto e Mercado:** aplicação feita por jovens para um público diversificado, principalmente para o contexto empresarial e jovem;

-**Estratégias** inovadoras e adaptáveis;

-**Equipa diversificada** com competências variadas;

-**Entusiasmo e motivação** para desenvolver e melhorar a App;

OPPORTUNITIES (OPORTUNIDADES)

-**Mercado com pouca concorrência,** sendo um segmento a ser explorado e com potencial de crescimento elevado;

-**Crescente uso de aplicações móveis** por parte dos consumidores;

-**Investimento cultural:** promoção de eventos e atividades;

-**Preocupação ambiental** através da redução de veículos em circulação;

-**Sobrelotação** de lugares de estacionamento;

Para se ter uma perspetiva do potencial grau de sucesso deste conceito, é necessário avaliar os fatores que poderão contribuir para o seu desenvolvimento e os desafios atuais que o projeto tem de enfrentar e solucionar.

WEAKNESSES (FRAQUEZAS)

-**Pouca experiência** e contacto com certos setores do mundo empresarial;

-**Orçamento limitado**;

THREATS (AMEAÇAS)

-**Utilizadores mal intencionados/irresponsáveis** que poderão danificar a comunidade e imagem da marca;

-**Concorrência com mais recursos**, orçamento e experiência, que poderão imitar o conceito;

PÚBLICO ALVO

O público ao qual primeiramente destinamos o nosso serviço são as empresas e instituições com um grande número de colaboradores que necessitam de se transportar até à mesma, de modo mais económico e seguro. Para além disso,queremos captar o interesse a jovens adultos, de forma a se deslocarem a variados eventos.

Pretendemos sensibilizar as entidades responsáveis de companhias à utilização da “app” como um meio mais sustentável para o transporte dos seus assessores, visto que a própria poderá beneficiar com a implementação da mesma.

A plataforma digital não é só benéfica para a partilha de custos, como também para o relacionamento interpessoal.

RELAÇÕES COM OS UTILIZADORES

De forma a interagir e compreender as necessidades dos utilizadores, procuramos oferecer assistência personalizada através de “chat-rooms” e e-mail.

Pretendemos que os clientes utilizem a plataforma de forma a criarem as suas próprias comunidades e “chat rooms” relacionadas com os eventos/ localizações desejadas. Assim, procura-se que a vasta maioria das interações sejam “do público e para o público”.

De acordo com o número de viagens e classificações como condutores ou passageiros, os utilizadores acumularão pontos que darão acesso a prémios (ex. descontos, bilhetes) e crachás virtuais (ex. “Viajante exemplar”/”craque da condução”/”festivaleiro”, etc). Assim, o uso da plataforma será recompensada.

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Sabendo que a base do nosso serviço é essencialmente distribuído pelo meio digital, lançaremos a aplicação através de canais virtuais, nomeadamente o Google Play e a App Store.

Para além disso, lançaremos uma página oficial da aplicação, contendo toda a informação pertinente relacionada com a mesma (contactos, localização, serviços, etc.). A longo prazo, temos a intenção de criar uma versão web do serviço.

De forma a divulgar ao mercado o nome da aplicação e os seus benefícios, tencionamos recorrer ao uso de redes sociais, criando anúncios virtuais e páginas oficiais, coincidindo com a forte concentração de membros do público-alvo nestas plataformas.

Posteriormente, também contamos com a ajuda de parcerias com organizadores de eventos culturais (ex: Vodafone, NOS, Universidades), com a intenção de divulgar as suas atividades.

RECURSOS

Quanto aos meios que a Ride n' Go possui para manter o seu funcionamento, o projeto conta atualmente com uma equipa composta pelos 6 estudantes universitários mencionados anteriormente.

A equipa foca-se neste momento em 3 áreas essenciais para a evolução do projeto: programação da aplicação, planeamento financeiro e criação/gestão de conteúdo e marketing.

Relativamente a questões de direitos de imagem e informação relacionada com programação, será de grande relevância o investimento numa patente (nacional ou relativa ao espaço comercial da união europeia) para garantir um desenvolvimento seguro e uma divulgação personalizada da ideia.

ESTRUTURA DE LUCRO

No que diz respeito a receitas, focar-nos-emos principalmente em:

- Subscrições mensais para instituições e empresas;
- Publicidade dentro da aplicação, como banners e vídeos;
- Marketing digital;
- Parcerias com empresas organizadoras de eventos culturais e seus patrocinadores, assim como outras instituições;
- Parcerias com empresas distribuidoras de combustível;
- Downloads e fluxo de utilização;

A única fonte de receita proveniente diretamente do utilizador será a taxa de incumprimento do compromisso de viagem, a qual ainda não se encontra devidamente estipulada.

(Nota: Os dados acima mencionados não apresentam montantes específicos e definitivos por preferência da parte da gestão financeira, de modo a não se especular sem a existência de um único período de atividade.)

ESTRUTURA DE CUSTOS

No que diz respeito às despesas, terão de ser considerados dois tipos: **despesas correntes** e **despesas de capital**;

No que diz respeito às primeiras, terão de ser tidas em conta as despesas associadas ao marketing digital, manutenção/funcionamento da aplicação e hosting do website;

Marketing Digital: No que diz respeito às várias plataformas disponíveis e tendo em conta o público alvo da aplicação, as plataformas mais adequadas ao nosso serviço são o Instagram, Facebook e Youtube;

-**Exemplo**: Promoção de uma publicação na rede Instagram tem o custo médio de 10€;

Manutenção da aplicação: Para o funcionamento da aplicação, haverão dois custos distintos: o da publicação em lojas de aplicativos e do seu servidor;

A sua **publicação** em lojas de aplicativos requer, em sistemas Android, um investimento vitalício de US$25 e em sistemas IOS um custo anual de US$75 por ano;

- O servidor que servirá de autenticação, armazenamento de dados e cloud será a plataforma Firebase. Inicialmente, o custo dos mesmos será nulo. No entanto, com a maior adesão de utilizadores à aplicação, será necessário aumentar a capacidade de armazenamento de dados no host, rondando entre os US$10-20 mensais;

- Website: O projeto terá igualmente o seu próprio site promotor da aplicação. Mensalmente, o mesmo terá um custo de 10€;

- Por fim, no que diz respeito às despesas de capital da Ride n' Go, estas poderão vir a apresentar valores substanciais aquando da entrada da empresa no mercado (despesas com processos de legalização, comissões bancárias, etc.). No entanto, até à data, foi realizado um investimento no valor de 273,01€, para o registo de uma patente de ideia e marca nacional;

- Fins contabilísticos que rondarão os 60 e 70 euros mensais.

PARCERIAS

De forma a adquirir apoio, experiência e investimento, considerámos parcerias com companhias de telecomunicações e entidades organizadoras de eventos locais .

Sabendo que veículos rodoviários são um pilar dos nossos serviços, necessitamos de criar um acordo com o IMT e outras entidades, de forma a garantir autorização e a segurança dos condutores e passageiros, assim como conservar a fiabilidade do serviço.

Devido ao interesse ecológico do projecto, assim como a faixa etária do mercado-alvo e o facto da Ride n´ Go ser uma aplicação produzida por alunos universitários, queremos criar parcerias com várias universidades públicas, divulgando algumas políticas ecológicas e eventos anuais.

De forma a agilizar o processo transacional, serviços como a MB Way serão implementados na própria plataforma.

BREVEMENTE!

GET IT ON
Google Play

Download on the
App Store

CONTACTA-NOS!

officialridengo@gmail.com

Ride n´Go

@officialridengo