

RELUZ

III Encontro de Empreendedorismo e Inovação

Larissa Kellen da Silva Saraiva, Rodrigo Moraes, Mickaelly Nobre, Amanda Alves, Victor Manuel Alves, Marcio Espindola Freire Maia

A transição energética, definida como a substituição de uma matriz energética baseada em combustíveis fósseis, por outra matriz mais limpa, tem mostrado potencial de gerar benefícios para a economia brasileira. Por exemplo, até 2030, a estimativa de crescimento da distribuição de energia solar no Brasil é de 22 GW. No entanto, a desinformação foi identificada como um fator que atrapalha empresas que fornecem soluções para o uso de fontes energéticas mais limpas, e também prejudicial para o usuário que busca utilizar tais sistemas, pois dificulta o entendimento sobre a implantação e modo de operação da nova solução energética, como ainda o retorno de investimento que esse sistema oferece. Logo a solução proposta é uma aplicação de busca melhorar o contato entre usuários e empresas, fornecendo orçamentos automatizados de acordo com especificações, onde, com o auxílio de busca de novas empresas, avaliação e comentários de clientes, oferece suporte a quem vende e a confiabilidade a quem procura do sistema. Para isso, um serviço aprimorado de busca do serviço e de potencialização de marketing para quem oferece o serviço, diminuindo o tempo de procura, análise e entrega de um serviço. B2B e B2C o modelo de negócio para essa solução é separado entre plano gratuito e empresarial. O primeiro conta com visibilidade para novos clientes e visualização de empresas de acordo com locais próximos a eles, estimulando o crescimento de empresas regionais, com recursos também de canais para tirar dúvidas dos clientes. Já no plano empresarial, anúncios para divulgar melhor a loja, menor custo sobre o percentual de venda e personalização da loja virtual. Para fins de validação da solução, em entrevistas com empresas de energia solar foram apontadas necessidade de recursos com marketing potencializado. No nosso modelo de finanças está baseado no plano empresarial, com taxa de uso para empresas do app. Os gastos no início seriam hospedagem nas lojas de apps e com mão de obra.

Palavras-chave: Energia solar. Informação. Marketing.