TECNOLOGIA
mercado

Plataforma da Serra conecta empresas a prestadores de serviço

THAÍS LAUCK
@thais_lauck

RENAN SEBBEN POZZER/ZITEP/DIVULGAÇÃO/JC

Alexandre Rodrigues, CEO da Zitep

Há 25 anos exercendo funções de gestão de processos e áreas produtivas no setor da indústria, o empresário Alexandre Rodrigues, 47 anos, de Bento Gonçalves, percebeu, ao longo da carreira, dificuldades em localizar prestadores de serviço na região onde atuava.

Algo simples, como terceirizar um serviço de pintura, tornava-se um problema. E foi justamente a partir dessa lacuna que, em abril de 2019, Alexandre criou a Zitep, uma startup dedicada a oportunizar o contato entre oferta e procura. Através de uma plataforma online, a Zitep permite que prestadores de serviços, entre profissionais autônomos e empresas, divulguem seus negócios a possíveis clientes.

A startup, em pouco mais de um ano, tornou-se uma ferramenta importante para os prestadores de serviço da região, principalmente para Bento Gonçalves. "Colaboramos com a economia da cidade e atendemos uma necessidade de mercado ainda não tão percebida", diz Alexandre, que investiu R$ 50 mil no projeto. Atualmente, há 495 profissionais autônomos e 40 empresas cadastradas. Do total, 49% são de Bento Gonçalves. Os autônomos podem utilizar a plataforma de forma gratuita, enquanto as empresas pagam uma assinatura mensal, trimestral, semestral ou anual (com valores que variam de R$ 20,00 a R$ 150,00).

Tecnologia de realidade virtual ajuda a acelerar as vendas

JULIA SCHUTZ
@juliasschutz

Sediada no parque tecnológico da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (Pucrs), em Porto Alegre, a Emmber tem como principais clientes as incorporadoras comerciais e empresas de automóveis. Um dos produtos é o Prólogo, um aplicativo para smartphone e desktop que oferece fotos e vídeos em alta qualidade com diversas variações interativas para a experiência de compra.

A partir do software, os consumidores conseguem, por exemplo, fazer modificações no ambiente, como trocar cores e mudar objetos de lugar.

"Com isso, o cliente pode ter uma ideia da quantidade de materiais usada e o valor estipulado na obra", explica Bryan Peres, 26 anos, fundador da Emmber.

O serviço Horizon é voltado para as concessionárias ou empresas que vendem veículos. A partir do aplicativo, o comprador simula a aquisição de detalhes específicos para o veículo, customizando o automóvel, desde a parte externa até as luzes internas.

Bryan conta que começou a trabalhar na casa da avó, pois sempre se interessou por jogos. "Convidei uns amigos que estavam apenas estudando, mas entendiam do assunto de computação e criei um software que compilava imagem em tempo real."

A partir daí, não parou mais. Entrou no exército e fez cursos de Programação Web e de Games. "Sabia programar e mexer com essas coisas de computação, porém tinha que provar que sabia. Aí, o exército me ofereceu essa oportunidade", lembra ele.

BRYAN PERES/ARQUIVO PESSOAL/DIVULGAÇÃO/JC

Bryan Peres, da Embber, aposta nos segmentos imobiliário e automotivo em seu projeto

Tomada inteligente evita prejuízos em eletroeletrônicos

ALEXSANDER MACHADO

Segundo dados dos indicadores de problemas elétricos do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), ocorrem, em média, 350 mil falhas elétricas por ano e são cerca de 350 milhões de eletroeletrônicos vulneráveis no Brasil. Diante desse quadro, um time de engenheiros criou, em 2017, uma startup com objetivo de diminuir os riscos elétricos. Fernando Kiszewski, 50 anos, Eduardo Malfati, 29, Gabriel Costa, 28, e Paulo Weiss, 28, desenvolveram a Radak, empresa que produz um protótipo de tomada que faz a leitura da rede elétrica, a fim de proteger o aparelho elétrico.

FERNANDO KISZEWSKI/DIVULGAÇÃO/JC

Grupo começou estudos da Hyggs em 2017

"Criamos uma tomada inteligente, chamada de Hyggs, que tem dois tipos: de embutir e portátil", afirma Eduardo. A segunda opção é a mais consolidada, por questões de escolha de mercado da Radak, que está focada no mercado B2B (business to busines).

Conforme Fernando, a tomada inteligente tem três funções fundamentais. "A primeira seria a inteligência, pois ela tem capacidade de compreensão, raciocínio sobre o que está acontecendo na rede elétrica. A segunda é autonomia, na qual é independente, tem autossuficiência para tomar decisões sem auxílio. Por último, a robustez, pois é forte e vigorosa para suportar os problemas da rede elétrica."

Notada a anormalidade na rede elétrica, o equipamento eletroeletrônico conectado ao Hyggs é desligado de forma antecipada. Somente vai restabelecer a conexão com a rede elétrica após a sua normalização para os parâmetros adequados a que o Hyggs está conectado (127V ou 220V). A Radak está localizada no Tecnopuc.

Tour digital vira tendência no mercado imobiliário

PEDRO HAMEISTER
@pedrohameister

Quando o publicitário Gustavo Mallmann se juntou com o sócio Flávio Costa, surgiu, em novembro de 2019, a Birdie, uma startup criada para mudar a forma como os imóveis são apresentados a possíveis compradores. A empresa, localizada no Tecnopuc, em Porto Alegre, trabalha com a criação de imagens virtuais em 3D de alta qualidade para que espaços à venda sejam avaliados sem precisar sair de casa.

Dentre os serviços da Birdie, está a produção de fotos, vídeos e de um tour virtual detalhado pelo ambiente. Com isso, o comprador pode visualizar o local como se estivesse lá, além de receber todas as informações necessárias, como medidas, descrição dos móveis e uma planta completa do espaço. Atualmente, a empresa presta serviço em cinco cidades pelo Brasil e entrega entre 600 e 800 trabalhos por mês.

Mallmann teve a ideia de trabalhar com produção do tour virtual para imóveis após um período atuando no setor de marketing de uma imobiliária.

ARQUIVO PESSOAL/DIVULGAÇÃO/JC/

Gustavo é sócio da Birdie, na Capital

Ele conta que havia sugerido que o ramo precisava dessa inovação, mas seus colegas não deram atenção à ideia. Em menos de um ano de existência, a Birdie teve crescimento, produzindo cerca de 20 vezes mais do que produzia no início. Muito disso se dá pela pandemia do novo coronavírus. "O tour virtual ainda é uma novidade no Brasil, mas é algo que veio para ficar. O primeiro contato com espaços que a pessoa deseja conhecer tende a ser cada vez mais virtual", analisa.