

*"O Futuro da mão de obra  
qualificada..*

**rōof**

MÃO DE OBRA COMPARTILHADA

*...é ser compartilhada."*

# PLANO DE NEGÓCIO

Mão de obra compartilhada para coberturas de postose processo seletivo do setor de facilities

## SUMÁRIO

1. RESUMO .....	01
2. JORNADA ROOF E LINHA DO TEMPO .....	02
3. QUALIFICAÇÃO DA IDEIA .....	03
4. RECURSOS HUMANOS .....	04
5. DESCRIÇÃO DA OPORTUNIDADE .....	05
6. ORGANOGRAMA ROOF .....	06
7. PARCERIAS E PRINCIPAIS CLIENTES .....	07
8. PLANOS DE COBERTURAS E PROCESSOS SELETIVOS.....	08
9. ANÁLISE DE MERCADO E DIMENSIONAMENTO DE MERCADO .....	09
10. TAMANHO DO MERCADO BRASILEIRO .....	10
11. BARREIRAS DE ENTRADA .....	11
12. ANALISE DA CONCORRÊNCIA .....	12
13. DIFERENCIAIS COMPETITIVOS .....	13
14. ROOF X SITES DE EMPREGOS .....	14
15. ANÁLISE ESTRATÉGICA .....	15
16. MERCADO ALVO .....	16
17. ANÁLISE DE SWOT .....	17
18. COMPETÊNCIA DA EMPRESA .....	18



**roof**

MÃO DE OBRA COMPARTILHADA

*"O Futuro da mão de obra qualificada é ser compartilhada."*



roof

MÃO DE OBRA COMPARTILHADA

# 1ª Plataforma de cobertura e mão de obra compartilhada do Brasil

en-US

*"1st Platform of shared roofing and labor in Brazil."*

A Roof acredita que as pessoas nascem para suas vocações, não o contrário. Quando um indivíduo descobre seu propósito no trabalho, este deixa de ser uma mera obrigação e se transforma em uma fonte de satisfação.

Quando um profissional de facilities encontra sua verdadeira paixão na área, ele demonstra comprometimento total, nunca faltando, sempre pontual e desempenhando suas tarefas com maestria e perfeição ao longo de toda a jornada. O papel da Roof consiste em identificar esses profissionais e garantir que sua experiência não se restrinja a uma única posição de serviço.

Acreditamos que a mão de obra qualificada deve ser compartilhada, transcendendo os limites tradicionais. Essa abordagem não apenas beneficia os profissionais, mas contribui para o bem da humanidade como um todo.

en-US

*The Roof believes that people are born for their callings, not the other way around. When an individual discovers their purpose in work, it ceases to be a mere obligation and becomes a source of satisfaction.*

*When a facilities professional finds their true passion in the field, they demonstrate complete commitment, never missing, always punctual, and carrying out their tasks with mastery and perfection throughout the entire journey. The role of Roof is to identify these professionals and ensure that their expertise is not confined to a single service position.*

*We believe that skilled labor should be shared, transcending traditional boundaries. This approach not only benefits the professionals but also contributes to the well-being of humanity as a whole.*

# Jornada Roof

## Unindo a necessidade a Inovação

Em 2021, em meio à turbulência global da pandemia, nasceu a Roof, fruto da experiência dos sócios durante esse período desafiador, onde a busca por profissionais confiáveis era uma luta diária para empreendedores de serviços essenciais. Observando as necessidades do mercado, a ideia de criar uma plataforma para facilitar a contratação de mão de obra qualificada tomou forma.

Em 2024, iremos celebrar 3 anos desde o início do projeto, marcado por aprendizado, perseverança e dedicação à missão de tornar a contratação no mercado de facilities menos estressante. Construímos uma plataforma robusta, proporcionando uma experiência prática aos usuários e formando uma comunidade de prestadores confiáveis e contratantes satisfeitos.

A **Roof** não é apenas uma plataforma, mas uma rede de apoio, nascida em tempos difíceis, transformando obstáculos em oportunidades. Estamos prontos para enfrentar os desafios futuros e continuar facilitando a vida daqueles que confiam em nós, avançando com o desejo de crescimento e transformação positiva no mercado de facilities.



## Linha do Tempo



# Qualificação da ideia

Seguimento de Clientes	<p>CONTRATANTE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas prestadoras de serviços terceirizados (facilities)</li> <li>• Condomínios</li> <li>• Rede Hoteleira</li> <li>• Produtores de evento</li> </ul> <p>PERFIL</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pessoa jurídica</li> <li>• Possui poder aquisitivo alto</li> </ul> <p>LOCALIZAÇÃO CONTRATANTE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Online/Eventos do setor/Sindicatos/Grupos de networking</li> </ul>
Proposta/Oferta de Valor	Conectar empresas prestadoras de serviços terceirizados a prestadores de serviços de facilities em todo o Brasil, proporcionando oportunidades, facilidade, agilidade e segurança na contratação, seja para serviços pontuais ou empregos fixos.
Canais	App/ Plataforma ROOF Marketing Outbound/ Inbound3) Executivo de Vendas
Relacionamento com Clientes	CONTRATANTE : Atendimento por executivo de vendas/sucesso do cliente PRESTADOR DE SERVIÇO: Suporte ao usuário
Fluxo/Fontes de Receita	<p>COBERTURA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contratação de prestadores de serviço para cobertura através da plataforma ROOF</li> </ul> <p>ASSINATURA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Assinatura da Plataforma para Contratantes - Contratação de prestadores para processo seletivo</li> <li>• Assinatura da Plataforma para Prestadores de Serviço - Contratação de cursos e acesso premium</li> </ul>
Recursos Chaves	<p>Plataforma Digital: Base tecnológica para busca, agendamento e interação entre clientes e prestadores de serviços de facilities. Funcionário de Atendimento ao Cliente e Sucesso do Cliente.</p> <p>Rede de Prestadores de Serviços experientes e qualificados.</p> <p>Banco de Dados: Sistema de gerenciamento que armazena informações sobre clientes, prestadores, transações e histórico de serviços.</p> <p>Conhecimento do Setor: Expertise no mercado de facilities, compreendendo as necessidades dos clientes e as tendências do setor.</p>
Atividades Chaves	<p>Gestão, atualização e otimização da plataforma digital.</p> <p>Marketing Inbound/Outbound - Vendas</p> <p>Atendimento e suporte ao cliente ativo (cadastro e ocorrências)4) Gestão de Pagamentos e Financeira</p>
Parcerias Chaves	Assas processador de pagamentos.2) Desenvolvedor3) Sistema de whatsapp4) Escolas de Formação
Estrutura de Custo	Plataforma Digital) Tecnologia e infra-estrutura de segurança3) Marketing4) Escritório5) Equipe Operacional

# Recurso Humanos

## ○ Equipe de Gestão e colaboradores

CEO	Líder máximo da empresa, responsável por estabelecer a visão estratégica, definir metas e objetivos de negócios e liderar a equipe na execução dessa visão. Ele é o guardião da cultura da empresa e o principal representante perante acionistas, investidores e o mercado.
COO	Responsável por supervisionar e gerenciar todas as operações internas da empresa que garantem que a plataforma funcione de maneira eficaz e eficiente.
CMO/CCO	Responsável por criar estratégias de marketing e vendas desenvolvendo uma presença de marca sólida e captando contratantes e prestadores de serviços para a plataforma. Concentra-se em garantir a satisfação e a fidelização de contratantes e prestadores de serviços, criando uma experiência positiva na plataforma.
Consultor de Sucesso do Cliente	Responsável por garantir a satisfação e a retenção dos contratantes e prestadores de serviços que utilizam a plataforma. O principal objetivo desse consultor é assegurar que os clientes tenham uma experiência positiva, aproveitem ao máximo os serviços da Roof e alcancem seus objetivos.
Analista de Marketing Digital	Responsável por criar uma presença online sólida, engajar o público-alvo e gerar conteúdo de qualidade para promover a plataforma de forma eficaz.
Gestor de Tráfego	Responsável por criar e executar estratégias de marketing digital que aumentam a visibilidade da Roof, geram leads qualificados e contribuem para o crescimento da base de usuários.
Executivo de Vendas	Responsável expansão da base de clientes e na geração de receita para a empresa. O objetivo principal desse profissional é identificar oportunidades de negócios, adquirir novos clientes e promover os serviços da Roof.
Especialista de qualidade e avaliação	Responsável garantia de que os serviços prestados na plataforma atendam aos mais altos padrões de qualidade e satisfação do cliente. Este profissional é responsável por monitorar, avaliar e melhorar continuamente a qualidade dos serviços oferecidos, garantindo uma experiência positiva para todos os usuários
Suporte ao Usuário	Responsável por garantir que os contratantes, empresas de terceirização e prestadores de serviços tenham uma experiência positiva e sem problemas ao utilizar a plataforma. O Suporte ao Usuário desempenha um papel crucial na resolução de dúvidas, na assistência técnica e no fornecimento de suporte contínuo aos usuários.
CIO	Responsável por liderar a estratégia de tecnologia da informação da empresa e garantir que a plataforma seja eficiente, segura e inovadora.
Desenvolvedor Full Stack Pleno	Responsável pelo desenvolvimento, manutenção e aprimoramento contínuo da plataforma. Esse profissional desempenha um papel fundamental na criação de uma experiência de usuário eficaz, garantindo que a plataforma funcione de maneira suave e eficiente para conectar contratantes e prestadores de serviços de facilities.
CFO	Responsável pela gestão financeira e administrativa, esse profissional assegura a saúde financeira da startup e o funcionamento eficiente das operações administrativas. Oferece suporte administrativo abrangente, incluindo tarefas de escritório, agendamento e gerenciamento de documentos, contribuindo para a organização interna e gestão de pessoal."
Analista Administrativo Financeiro	Responsável por todas as atividades financeiras da empresa, garantindo uma gestão financeira sólida e estratégica.

# Descrição da Oportunidade

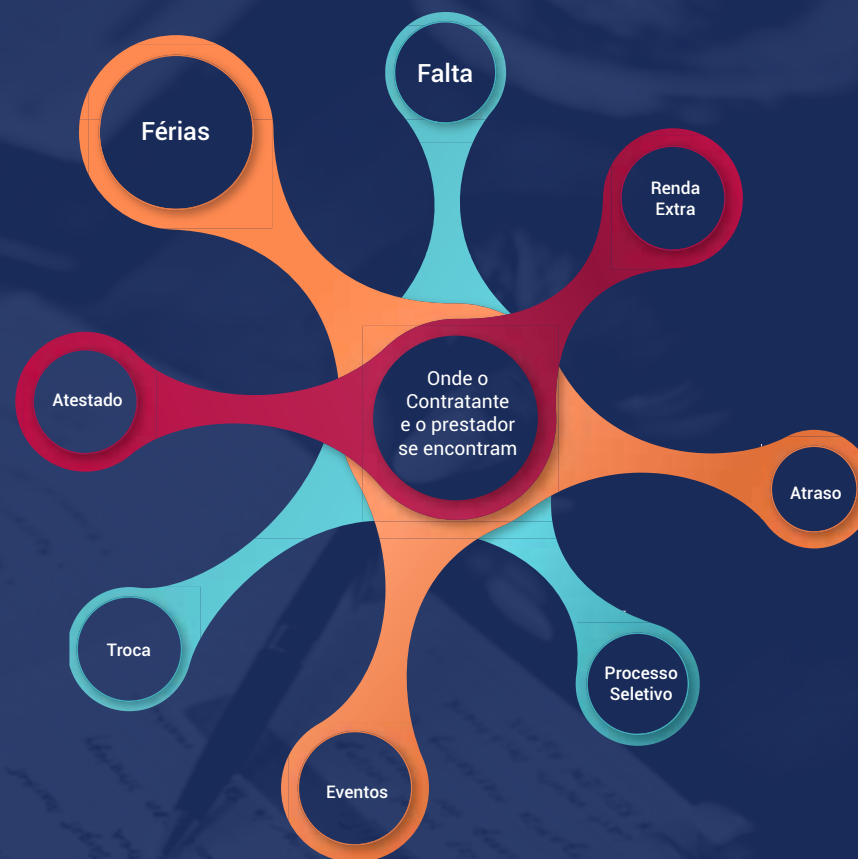
## ○ A Roof indo além da Cobertura

A Roof inovou ao identificar uma lacuna no mercado de serviços de facilities, oferecendo uma solução abrangente para a difícil busca por profissionais qualificados e confiáveis para um cobertura ou processo seletivo. No amplo e crescente mercado de facilities no Brasil, a Roof se destaca como uma resposta revolucionária, agindo como facilitadora na conexão rápida e eficiente entre contratantes e prestadores de serviços.

Ao contrário de sites de empregos, a **Roof se especializa, apresentando uma vasta rede de prestadores de serviços de facilities pré-selecionados** em todo o país. Isso proporciona aos contratantes acesso imediato a profissionais qualificados, reduzindo tempo e esforço na busca por equipe adequada. A plataforma também oferece segurança adicional com avaliações de desempenho dos prestadores de serviços.

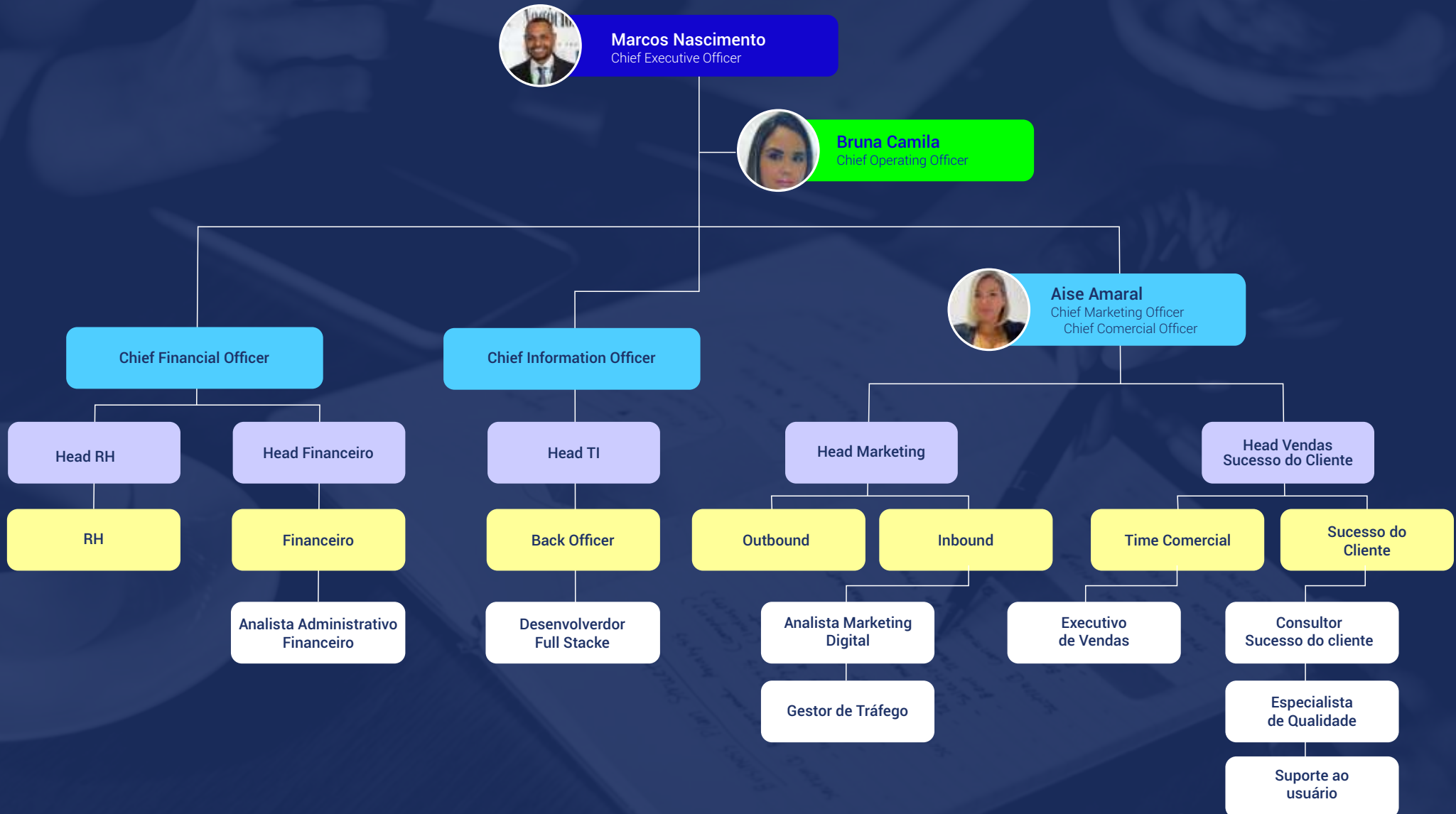
Para os prestadores de serviços de facilities, a Roof cria oportunidades e renda extra, simplificando a gestão de contratos e pagamentos. Em resumo, a Roof redefine a contratação no mercado de facilities, proporcionando oportunidades, facilidade e segurança tanto para contratantes quanto para prestadores de serviços, independentemente da natureza ou duração do trabalho.

Ao eliminar as dificuldades do mercado na busca por profissionais qualificados, a Roof contribui para o crescimento eficiente de empresas em todo o país. O futuro dos serviços de facilities está sendo moldado pela Roof, liderando o caminho na terceirização de serviços no Brasil.



# Organograma Roof

## ○ Estrutura de equipe qualificada





# Parcerias

- Um comparativo real feito com principais sites de empregos

EMPRESAS	ATIVIDADES
Assas	Processador de pagamentos
Ewerton Nogueira Dias	Desenvolvedor plataforma
Ultramsgr/Whatsapp	Rede Social de mensagens instantâneas
Instituto Coca-Cola Brasil	Banco de talentos
Corvig	Escolas de formação
Formavig	Escolas de formação
Grupo Couto	Escolas de formação

# Principais Clientes

- Principais clientes: empresas terceirizadas de serviços, especialmente do setor de facilities.

- Empresas de terceirização;
- Condomínios;
- Rede Hoteleira;
- Produtoras de Eventos;
- Agências de promoção.

- As principais dores enfrentados pelos clientes são:

- Não ter ou saber onde buscar prestadores de serviços para cobertura;
- Possível demora ou falta do prestador de serviço para fazer a cobertura;
- Dificuldades na hora de achar um prestador de serviço qualificado para contratação;
- Não ter uma plataforma específica, eficiente e de usabilidade simples para contratação de serviços de facilities;
- Inabilidade com a tecnologia para contratar prestadores de serviço (dificuldade de cadastro e afins).



# Planos de Coberturas

## ○ Contratações Pontuais de Prestadores

Para empresas que enfrentam demandas sazonais, pontuais ou simplesmente precisam de apoio temporário, nossa plataforma permite que você encontre prestadores de serviços qualificados e experientes para cobrir essas necessidades.

### **Nossos recursos incluem:**

- Pesquisa avançada de prestadores de serviços qualificados para atender às suas necessidades específicas.
- Avaliações e comentários de outros contratantes para ajudar na escolha dos melhores profissionais.
- Agendamento flexível para atender aos prazos e horários que funcionem melhor para você.
- Opções de pagamento seguras e transparentes para garantir transações sem problemas."

# Processo Seletivo

## ○ Para contratações fixas de RH

Para empresas que precisam de prestadores de serviços de *facilities* de forma contínua, oferecemos uma assinatura *premium* que permite que a empresa encontre e contrate prestadores de serviços confiáveis e qualificados para postos fixos.

### **Os recursos incluem:**

- Acesso exclusivo a um pool de prestadores de serviços pré-avaliados e altamente qualificados;
- Gerenciamento centralizado de todos os contratos e agendamentos através de nossa plataforma intuitiva;
- Suporte dedicado para atender às suas necessidades específicas e garantir a continuidade dos serviços;
- Descontos exclusivos para assinantes da plataforma.

# Análise de Mercado

## ○ Panorama do mercado

O mercado de terceirização de serviços de facilities está em crescimento constante, atendendo à busca das empresas por gestão mais eficaz e econômica de operações não essenciais. Os serviços abrangem limpeza, manutenção predial, segurança, bombeiro, entre outros, fundamentais para as organizações, mas fora de seu núcleo de competência.

### Tendência de Mercado

**Eficiência Operacional:** As empresas estão cada vez mais buscando otimizar suas operações, focando em suas principais atividades e terceirizando funções não essenciais para especialistas. Isso gera uma demanda crescente de empresas de terceirização que fornecem serviços de facilities de qualidade. **Tecnologia e Inovação:** O mundo está mudando. Em diversos mercados, a integração de tecnologias como a IA tem tornado as operações mais eficientes e dinâmicas, transformando a forma das pessoas trabalharem. Nos serviços de facilities não será diferente. **Demandas Personalizadas:** A empresa de terceirização precisa ter uma variedade de fornecedores e prestadores de serviços, para atender inúmeras empresas que buscam soluções sob medida para suas necessidades específicas. **Conformidade e Regulamentações:** As empresas buscam parceiros, empresas de terceirização, que possam garantir conformidade com as regulamentações rigorosas em termos de segurança, saúde e meio ambiente."

# Dimensionamento do mercado

### Tendência de Mercado Global

O mercado global de facilities, também conhecido como terceirização de serviços, é um mercado vasto e em crescimento. De acordo com dados de mercado como o relatório de pesquisa de mercado «"Facility Management Market Size, Share & Trends Analysis Report By Service (Property, Cleaning, Security, Catering), By End Use (Commercial, Industrial), By Region, And Segment Forecasts, 2021 - 2028"» publicado pela Grand View Research, Inc., o mercado global de gerenciamento de facilities foi avaliado em aproximadamente US\$ 1,39 trilhão em 2020.

Em 2022, o tamanho do mercado global foi estimado em US\$ 1,5 trilhão, com um crescimento de 10% em relação ao ano anterior. Este valor é influenciado por vários fatores, incluindo a crescente demanda por serviços de facilities, a expansão de empresas em escala global, a demanda por soluções eficientes e a terceirização crescente de atividades não essenciais para redução de custos.

#### Os principais segmentos do mercado global de facilities são:

- Limpeza e manutenção
- Segurança
- Manutenção de edifícios



# Tamanho do Mercado Brasileiro

## ○ Panorama do mercado

### Tamanho do mercado Brasileiro

O mercado brasileiro de terceirização de serviços de facilities é substancial e tem mostrado crescimento ao longo dos anos. Em 2022, o mercado de facilities no Brasil era estimado em torno de R\$100 bilhões/ano. Já no ano de 2023 a estimativa é de haver um crescimento de 10%, passando para R\$110 bilhões/ano, segundo o relatório "Mercado de Facilities no Brasil 2023", publicado pela Associação Brasileira de Facility Management (ABRAFAC).

É importante destacar que, devido ao seu tamanho e à diversidade das empresas no Brasil, o mercado de facilities tem sido influenciado por fatores como a economia do país, a demanda por eficiência operacional, necessidade constante das empresas reduzirem custos e a crescente regulamentação em áreas como segurança e sustentabilidade. Observa-se que é um mercado altamente fragmentado e oferece espaço para novos players.

O mercado brasileiro de facilities é robusto, significativo e com amplas oportunidades de crescimento. À medida que a demanda por serviços de facilities continua a crescer, a Roof tem a oportunidade de desempenhar um papel crucial na transformação desse setor.

## Mercado de facilities Brasil

Segundo fontes do setor o giro de capital nas atividades do seguimento é em média:

**MÉDIA R\$ 60 BI**

**ESTIMATIVA R\$ 100 BI**

ANO	TAMANHO (R\$ BI)	CRESCIMENTO
2022	100	10%
2023 (ESTIMATIVA)	110	10%
2024 (PROJEÇÃO)	121	11%

# Barreiras de entrada

## ○ Panorama do mercado

Custos Iniciais e Sustentabilidade:	Lançar e manter uma plataforma requer investimentos significativos. É essencial ter financiamento suficiente para cobrir custos iniciais e continuar a operar até que a plataforma seja autossustentável.
Tecnologia:	Manter a plataforma eficiente investindo na manutenção de sua tecnologia. Será preciso investir em sistemas de segurança robustos para criar um ambiente confiável para todas as partes envolvidas e que atendam às necessidades dos usuários. Importante ressaltar que a implementação de medidas de controle de qualidade e a monitorização contínua são essenciais para manter a satisfação do cliente.
Regulamentações e Conformidade:	Entender e cumprir todas as regulamentações relevantes para operar legalmente e garantir que os usuários da plataforma também estejam em conformidade.
Construção Base de Usuários:	Levará algum tempo e recursos para a Roof uma base de usuários sólida e significativa. Inicialmente pode ser difícil atrair prestadores de serviços de alta qualidade para a plataforma, pois podem preferir locais com maior número de oportunidades. Estabelecer a confiança dos clientes e prestadores de serviços é fundamental.
Familiaridade com Novos Modelos de Negócios/Hábito de consumo:	A introdução de uma plataforma de marketplace para conectar contratantes e prestadores de serviços de facilities pode ser uma ideia nova para muitos participantes do mercado. Será necessário mudar o hábito de consumo dos usuários, educar sobre os benefícios desse novo modelo de negócios, destacando como ele pode ser mais rápido, seguro e eficiente do que as abordagens tradicionais.
Concorrência:	Concorrência: Roof não possui concorrente na prestação de serviço de busca para cobertura, Entretanto no que tange a prestação de serviço para contratação existem alguns concorrentes que entretanto nao sao nichados especificamente no mercado de facilities o que gera inúmeros transtornos para o cliente pois há um imensa dificuldade de achar prestadores de serviços qualificados."



# Análise da concorrência

## ○ Marketplaces de Serviços Gerais

Algumas plataformas de marketplace de oportunidades de trabalho operam no Brasil, conectando clientes a prestadores de serviços de várias categorias. No entanto, essas plataformas não são especializadas e adaptadas ao mercado de facilities. As plataformas de emprego listadas abaixo são as mais populares no Brasil e no mundo. Cada uma dessas empresas tem sua própria abordagem para conectar candidatos e empresas. Elas oferecem uma variedade de vagas de emprego em diferentes setores, com foco principalmente em tecnologia, serviços e vendas. A origem das empresas e seus anos de constituição também refletem sua história e presença global."

<b>Catho</b> www.catho.com.br	Modelo de negócio: Catho é uma das maiores plataformas brasileiras de busca de empregos, oferecendo vagas em diversas áreas e setores do mercado brasileiro. A empresa ganha dinheiro com assinaturas de candidatos e empresas. Origem: Brasil   Atuação: Todo Brasil   Ano da constituição: 1976"
<b>InfoJobs</b> www.infojobs.com.br	Modelo de negócio: InfoJobs é uma plataforma de emprego que oferece vagas em várias áreas, com um foco forte na indústria brasileira, gratuita para candidatos. A empresa ganha dinheiro com anúncios de empregos publicados por empresas. Origem: Espanha - Atuação: Espanha   Portugal   Brasil   Itália - Ano da constituição: 1999"
<b>LinkedIn</b> www.linkedin.com	"Modelo de negócio: LinkedIn é uma rede social profissional que permite aos usuários criar perfis profissionais, estabelecer conexões, seguir empresas e buscar empregos. A empresa ganha dinheiro com anúncios, assinaturas e cursos. Origem: Estados Unidos - Atuação: Todo o mundo - Ano da constituição: 2003"
<b>Vagas</b> www.vagas.com.br	Modelo de negócio: Vagas é uma plataforma brasileira de emprego gratuita para candidatos. A empresa ganha dinheiro com anúncios de empregos publicados por empresas. Origem: Brasil   Atuação: Todo Brasil   Ano da constituição: 2002"
<b>Anthor</b> www.anthor.com	Modelo de negócio: A Anthor é um app que conecta empresas de varejos a freelancers e profissionais autônomos capacitado para: Reposição   Empacotamento   Organização de CD   Organização de Depósito   Picking   Pesquisa de PDV. Origem: Curitiba/Brasil Atuação: Paraná   São Paulo   Santa Catarina   Rio Grande do Sul   Ano da constituição: 2020"
<b>Trapi</b> www.trapi.com.br	Modelo de negócio: A Trapi é uma plataforma que conecta trabalhos flexíveis a profissionais autônomos e flexível. Motorista   Entrega   Cuidador de Animais   Limpeza   Revenda   Redes Sociais   Pesquisa Remunerada   Fotógrafo   Profissional de Beleza. Origem: São Paulo/Brasil   Atuação: São Paulo   Rio de Janeiro   Belo Horizonte   Curitiba   Fortaleza   Ano da constituição: 2021"
<b>eFreela</b> www.efreela.app	Modelo de negócio: A eFreela é uma plataforma digital "gameificada", que conecta freelancers e empresas nas áreas de: Artes   Balcão   Cozinha   Cursos   Entrega   Expedição   Hotelaria   Limpeza   Musico   Salão   Shows e Eventos Origem: Goiânia/Brasil   Atuação: Brasil   Ano da constituição: 2022"
<b>eStaff</b> www.estaff.com.br	Modelo de negócio: A eStaff é uma plataforma que conecta profissionais qualificados as melhores oportunidades em: Bares   Restaurantes   Eventos   Hotéis   Festas Particulares   Origem: São Paulo/Brasil   Atuação: São Paulo   Ano da constituição: 2022"



# Diferenciais competitivos

## ○ Diferencial Exclusivo e único no mercado

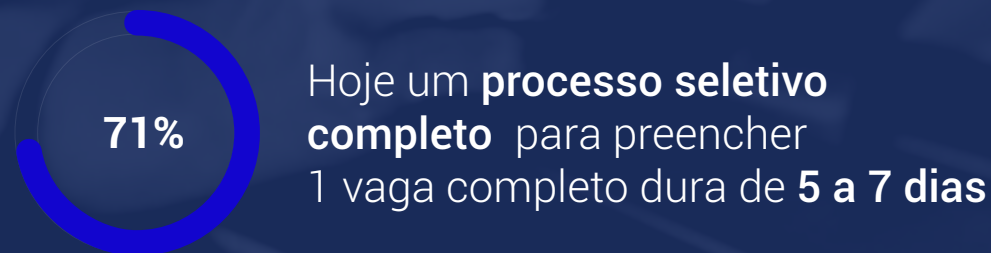
A Roof está transformando a forma como o mercado de facilities opera, oferecendo uma solução especializada que revoluciona a maneira como contratantes e empresas de terceirização encontram prestadores de serviços.

Plataforma Digital	A Roof oferece uma plataforma digital inovadora para facilitar a contratação de serviços de facilities, destacando-se pela tecnologia avançada.
Especialização na Conexão	A Roof é especializada na conexão entre contratantes e prestadores de serviços de facilities, garantindo uma abordagem focada nas necessidades específicas desse setor.
Usabilidade/Agilidade	A plataforma da Roof é fácil de usar para contratantes e prestadores. Em minutos, contratantes podem criar perfis e publicar demandas, enquanto prestadores podem se candidatar com poucos cliques.
Eficiência e Economia de Tempo	Ao eliminar buscas demoradas, a Roof economiza tempo valioso para contratantes e empresas de terceirização, proporcionando uma busca eficiente por serviços específicos.
Abrangência	A Roof atende todo o Brasil, oferecendo uma ampla rede de prestadores em diversos segmentos de facilities, incluindo limpeza, segurança, manutenção e recepção.
Contratação Simplificado	A Roof simplifica o processo de seleção, disponibilizando online informações sobre serviços, preços e disponibilidade. Contratantes podem definir critérios específicos para uma tomada de decisão informada.
Segurança e Confiabilidade:	A Roof assegura a confiabilidade, contando com um sistema de avaliação para garantir a qualidade dos serviços e proteção dos dados dos usuários.
Eficiência	Utilizando algoritmos de inteligência artificial, a Roof otimiza o matching entre contratantes e prestadores, proporcionando uma busca rápida e eficiente.
Transparência Total	Promovemos total transparência em transações, permitindo que contratantes visualizem avaliações, comentários e histórico de desempenho dos prestadores.
Suporte Personalizado	Nossa equipe oferece suporte personalizado, abordando prontamente dúvidas e preocupações de contratantes e empresas de terceirização.
Evolução Contínua	Compromisso com a Evolução: A Roof está em constante evolução, ouvindo feedbacks e buscando aprimorar a experiência dos usuários para atender às mudanças do mercado.



# Roof x Sites de Empregos

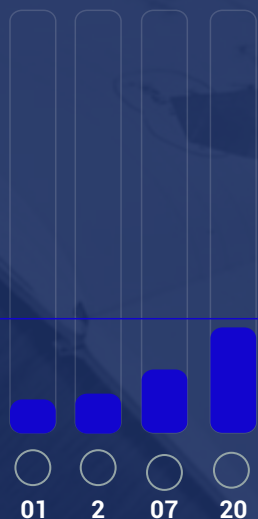
- Um comparativo real feito com principais sites de empregos



20 currículos para agendar com 07 entrevistas e comparecer 02 prestadores, para contratar 01

## SITES DE EMPREGOS

Os sites de empregos convencionais trabalham com banco de dados de currículos e quem se candidata na vaga é um robô



47 prestadores, agenda 15 entrevistas, **comparece 7** e contrata 1 prestador

## PLATAFORMA ROOF

A Roof divulga a vaga de forma segmentada e quem se candidata é o próprio prestador





# Análise Estratégica

## ○ Missão, Visão e Valores

### MISSÃO

| 01

Nossa missão é revolucionar o mercado de facilities ao conectar empresas a prestadores de serviços em todo o Brasil. Comprometemo-nos a moldar o futuro dessas conexões, proporcionando uma solução digital facilitadora, rápida e sem burocracia, tanto para cobertura de faltas quanto para trabalhos fixos.

### VISÃO

| 02

Nossa visão é liderar a modernização do mercado de facilities, tornando-nos a maior comunidade de cobertura de serviços do Brasil. Buscamos ser a referência principal em soluções digitais para suprir a falta na prestação de serviços, oferecendo eficiência e qualidade por meio de nossa inovadora plataforma. Queremos ser a escolha número um tanto para contratantes que buscam profissionais de cobertura quanto para prestadores de serviço em busca de renda extra. Nosso objetivo é proporcionar eficiência, qualidade e comodidade na terceirização de serviços de facilities para empresas e indivíduos.

### VALORES

| 03

#### Ética e Integridade:

Nossas ações são guiadas por padrões éticos elevados, comprometendo-nos a agir com honestidade, transparência e respeito em todas as interações.

#### Empoderamento do Funcionário:

Concedemos autonomia aos funcionários, estimulando a tomada de decisões e a inovação em suas áreas de atuação.

#### Ambiente Corporativo Saudável:

Cultivamos um ambiente de colaboração, cortesia e gentileza entre os funcionários, promovendo a organização e a limpeza no local de trabalho.

#### Experimentação Contínua:

Incentivamos a experimentação e a busca por soluções criativas, valorizando o aprendizado com os erros e incentivando a melhoria constante.

#### Coragem para Mudar:

Estamos dispostos a romper com a rotina e a zona de conforto, abraçando mudanças e adaptando-nos rapidamente às demandas do mercado e dos clientes.

#### Flexibilidade e Agilidade:

Demonstramos agilidade e adaptabilidade para responder rapidamente às mudanças do mercado e às necessidades dos clientes.

#### Transparência e Confiança:

Construímos uma cultura de transparência e honestidade, promovendo a confiança e a lealdade, tanto internamente quanto com clientes e parceiros.

#### Diversidade e Inclusão:

Valorizamos a diversidade de ideias, culturas e perspectivas, promovendo uma cultura inclusiva que celebra e apoia a diversidade.

#### Sustentabilidade e Responsabilidade Social:

Integrando práticas sustentáveis e de responsabilidade social, comprometemo-nos genuinamente com o meio ambiente e a comunidade.



# Mercado alvo

## Qual mercado alvo e seus desafios

O Mercado alvo da Roof é o de terceirização de mão de obra, facilities. Trata-se de uma indústria em crescimento que abrange uma ampla variedade de serviços e setores. Ele envolve a contratação de terceiros para fornecer serviços como limpeza, recepção, segurança, bombeiro e muito mais. Aqui estão alguns aspectos importantes a serem considerados ao analisar esse mercado:

Tendência de Crescimento:	A terceirização de mão de obra tem sido uma tendência de crescimento constante em muitos setores, à medida que as empresas buscam otimizar suas operações, reduzir custos e se concentrar em suas principais competências. Esse mercado continuará a crescer à medida que mais empresas reconheçam os benefícios da terceirização.
Diversificação de Serviços:	O mercado de terceirização de mão de obra está se tornando cada vez mais diversificado, com fornecedores oferecendo uma ampla gama de serviços especializados. Isso inclui desde serviços técnicos de alta tecnologia até serviços de mão de obra mais tradicionais.
Globalização:	A terceirização de mão de obra não está mais limitada às fronteiras nacionais. Muitas empresas estão terceirizando serviços para empresas localizadas em todo o mundo, aproveitando a mão de obra especializada e os custos competitivos em diferentes regiões.
Estratégia de Custos e Eficiência:	Uma das principais razões para a terceirização é a busca pela eficiência e redução de custos. Empresas buscam parceiros que possam oferecer serviços de qualidade a preços competitivos.
Estratégia de Foco no Core Business:	Concentrar-se nas principais competências e estratégias de negócios é uma prioridade para muitas empresas. A terceirização permite que elas se concentrem em áreas-chave enquanto confiam em especialistas em outras áreas para lidar com funções não essenciais.
Riscos e Desafios:	A terceirização de mão de obra não está isenta de desafios, como a gestão eficaz de fornecedores, questões de conformidade regulatória, riscos de segurança de dados e problemas de qualidade de serviço. Empresas devem estar atentas a esses desafios e adotar estratégias de mitigação.
Sustentabilidade e Responsabilidade Social:	As empresas também estão cada vez mais preocupadas com a sustentabilidade e a responsabilidade social corporativa em suas operações de terceirização. A escolha de fornecedores alinhados com esses valores é uma consideração importante.

Em resumo, o mercado de terceirização oferece oportunidades para otimização de operações, mas a escolha de parceiros deve ser cuidadosa, considerando custo, qualidade, confiabilidade e alinhamento com estratégias e valores.



## S

### FORÇA

1. Inovação no Mercado (Sem Concorrentes Diretos)
2. Plataforma Digital Avançada: Possuir uma plataformatecnologicamente avançada que simplifica a conexão entre clientes e prestadores de serviços, aprimorando a experiência com serviços personalizados e segmentados, tornando-a mais conveniente e eficiente.
3. Acesso a Dados: Ter a capacidade de coletar, analisar e utilizar dados para aprimorar a qualidade dos serviços. A plataforma fornece informações valiosas sobre as preferências dos clientes e as tendências de mercado, orientando decisões estratégicas.
3. Escalabilidade: A natureza digital do negócio possibilita uma escalabilidade maior, atendendo a uma ampla base de clientes sem as limitações físicas de infraestrutura.
4. Vasta Experiência e Expertise no Mercado de Facilities

## W

### FRAQUEZAS

1. Pouco Reconhecimento da Empresa e do Produto no Mercado
2. Ausência de Patente para o Software (Código RET)
3. Dependência Tecnológica: Vulnerabilidade a falhas no sistema, falta de *backoffice* de TI (equipe de desenvolvimento própria) e fragilidade tecnológicas.
4. Necessidade de Suporte Técnico Adicional: Possibilidade de os clientes requererem suporte técnico extra para utilizar plenamente a plataforma digital.
5. Insuficiência de Recursos Financeiros para Financiar Desenvolvimento da Plataforma, Campanhas de Marketing, Operações e Expansão do Negócio.

## O

### OPORTUNIDADE

1. A economia brasileira enfrenta desafios, impactada pela situação mundial pós-pandemia, levando muitas pessoas a buscar renda extra.
2. Há uma alta demanda por serviços de cobertura de Facilities, evidenciada pelo grande número de clientes necessitados.
3. A ABRASSP (Associação Brasileira de Síndicos e Síndicos Profissionais) a pontou que o Brasil conta atualmente com mais de 421 mil síndicos em atividade.
4. De acordo com dados da Relação Anual de Informações Sociais, há 413,7 mil pessoas exercendo a função de porteiro no Brasil.
5. Estima-se que o total de vigilantes ativos no mercado de trabalho em 2022 seja de 791.073.

## T

### AMEAÇAS

1. Nível de Consciência do Cliente Prestador de Serviço sobre Nosso Papel
2. Resistência à Mudança dos Clientes: Alguns clientes podem resistir à adoção de tecnologias digitais, demandando esforços adicionais de conscientização e educação. Além disso, podem preferir os serviços tradicionais de facilities.
3. Segurança Cibernética: Com a crescente digitalização, a empresa está sujeita a ameaças de segurança cibernética, como ataques de hackers ou vazamentos de dados, que podem prejudicar a reputação e a confiança dos clientes.
4. Dependência de Conectividade e Infraestrutura: A empresa pode enfrentar interrupções ou instabilidade nos serviços devido a problemas de conectividade ou falhas na infraestrutura digital.
5. Riscos de Privacidade: A coleta e o uso de dados dos clientes podem suscitar preocupações com a privacidade, resultando em possíveis ações legais ou na perda de clientes.



# As competências da empresa

## ○ Experiência no mercado de terceirização de facilities e inovação

A experiência dos dois sócios da empresa Roof é um ativo valioso que define o sucesso desta inovadora plataforma de marketplace. Com anos de atuação no mercado de terceirização de serviços de facilities, eles não apenas conhecem as complexidades do setor, mas também têm uma visão real e profunda das necessidades dos clientes e dos desafios enfrentados pelos prestadores de serviços. Os sócios, através da empresa ATM Terceirizados, acumularam conhecimento prático ao liderar sua própria empresa de terceirização de facilities. Eles compreendem as maiores dores do mercado e entenderam profundamente as necessidades dos clientes, pois vivenciam essas demandas diariamente.

Os sócios também trazem uma mentalidade inovadora para a Roof. Essa experiência direta com o mercado permitiu-lhes identificar oportunidades de melhoria e enxergar a oportunidade da Roof em simplificar a conexão entre contratantes e prestadores de serviços. Eles utilizaram as funcionalidades do mundo digital para atender às necessidades e demandas do mercado de facilities. Assim, a plataforma da Roof não apenas atende às demandas dos clientes, mas também impulsiona a eficiência operacional para os prestadores de serviços.

A combinação da experiência prática dos sócios unida à inovação digital é uma das chaves para o sucesso da Roof. Os sócios não apenas conhecem o mercado de facilities de dentro para fora, mas também estão moldando o futuro deste mercado. Com essa base sólida, a Roof está posicionada para revolucionar a maneira como contratantes e prestadores de serviços se conectam, criando uma experiência mais eficiente, eficaz e digital para todos os envolvidos.



# rōōf

MÃO DE OBRA COMPARTILHADA

[www.iroof.com.br](http://www.iroof.com.br)

