

III Encontro de Empreendedorismo e Inovação

Raimundo Igor Oliveira Saraiva, Heraclito Lopes Jaguaribe Pontes

99% dos negócios no Brasil são micro e pequenas empresas (Fonte: Sebrae). E os dois principais problemas que impedem o seus crescimentos são: 1) Baixo poder de barganha na compra de insumos. 2) Grande quantidade de atividades manuais no processo de compras de suprimentos. 2.1 - Pesquisar, prospectar, negociar e cadastrar fornecedores 2.2 - Levantar a demanda dos compradores. 2.3 - Solicitar as cotações com cada fornecedor. 2.4 - Analisar as cotações de cada fornecedor. 2.5 - Levar cotações para aprovação em reunião. 2.6 - Revisar montante de pedidos. 2.7 - Enviar pedidos para o fornecedor A Rideup opera solucionando esses dois problemas. Somos uma plataforma que reúne várias micro e pequenas empresas para comprarem em conjunto. Fazemos isso automatizando todo o processo de compra e utilizando o montante total de compras de todas as empresas cadastradas para conseguir melhores preços direto com fabricantes nacionais e internacionais. Em relação ao mercado apenas na Confederação Nacional de Indústrias existem mais de 460.744 unidades industriais gerando um mercado de cerca de 152 Bilhões de reais. Como resultados obtidos em nossa base de clientes atuais temos: 1) Economia de tempo: - A Rideup conseguiu reduzir 74% no tempo necessários para realizar a compra em conjunto. 2) Economia de trabalho: - A Rideup conseguiu reduzir 89,49% a quantidade de horas necessários para realizar a compra em conjunto. 3) - A Rideup conseguiu reduzir 24,8% o preço de alguns dos produtos comprados.

Palavras-chave: Compra em conjunto. Micro e pequenos negócios. Startup.