Startup carioca lança o Uber dos serviços para residências e empresas

Plataforma Carioca promete ser a Uber dos serviços para pessoas físicas e empresas permitindo a compra de serviços de manutenção, ar-condicionado, montagem de móveis e muitos outros e assegurando a qualidade do serviço final.

24/08/2016 12:03:17

Lançada em Fevereiro de 2015 a Upper Serviços veio na onda de aplicativos como o Uber, mas focando em um mercado até então desatendido. Oferecendo serviços de instalação e manutenção de ar-condicionado, elétrica, hidráulica, limpeza e até baby sitter, a plataforma permite que os usuários comprem os serviços diretamente pelo site, sem necessidade de buscar orçamentos diversos, mas com a diferença de assegurar a qualidade do serviço prestado.

A ideia da startup é ser fiel ao conceito do Uber e não apenas apresentar propostas de várias empresas e não se comprometer com o serviço final. Todos os fornecedores cadastrados passam por checagem de antecedentes profissionais e criminais, além de provas de nivelamento técnico, treinamentos comportamentais e de aperfeiçoamento, antes de estarem aptos a realizar atendimentos. A intenção é oferecer um serviço pelo qual você deve criar altas expectativas, afinal o brasileiro tem estado acostumado a se decepcionar com a qualidade dos serviços prestados nestes segmentos.

Como todo o pagamento e agendamento de data e hora é feito pelo site, não há nenhum contato com o prestador selecionado pelo sistema até o momento do atendimento. ´´Cuidamos de tudo para que o cliente não tenha que se preocupar com nada durante o processo``, ressaltam os fundadores.

Como funciona: no site existem diversas categorias de serviços, onde os usuários podem escolher o tipo de serviço, escolher data e hora que querem ser atendidos e efetuar o pagamento no próprio cartão de crédito ou débito. Assim, facilitamos a transação e permitimos que um maior número de pessoas tenha acesso aos serviços que são tabelados de acordo com a região. O fornecedor também não paga nada para usar a plataforma e só precisa se habilitar em todas as etapas para poder prestar os serviços.

Atualmente a Upper já atua em todas as capitais Brasileiras e já atendeu mais de 20000 clientes desde seu lançamento. O próximo passo é o lançamento do seu aplicativo para IOS e Android que

está previsto para Outubro. A intenção é melhorar a experiência de compra do cliente, afirma Dominique Praxedes, CEO e uma das fundadoras da plataforma.

A Origem

Idealizada por ex executivos de grandes empresas da área de serviços de infraestrutura, a plataforma pretende alçar voos maiores e conquistar outros países da América do Sul nos próximos anos. ´´ Existem muitas plataformas no exterior que já oferecem esta modelagem de compra direta de serviços básicos há anos. O que fizemos foi um benchmarket entre todos os principais modelos disponíveis e trouxemos o que mais agregava valor tanto para nossos clientes quanto para nossos fornecedores. Não temos a intenção de ser um mero intermediário entre fornecedores e usuários, queremos estabelecer um patamar de qualidade e ajudar nossos fornecedores a melhorarem cada dia mais. Só assim o brasileiro poderá enfim contar com um serviço de qualidade sem ter que pagar a mais por isto.``

A inovação maior é oferecer os mesmos serviços para empresas. Sabemos o quanto é árduo para as empresas encontrar bons prestadores e ainda firmar contratos preventivos, ou seja, continuados, sem ter um alto risco de insucesso. As opções ficam limitadas as grandes empresas do mercado que por sua vez não possuem custos competitivos e não permitem um atendimento tão personalizado ou aos pequenos fornecedores que não possuem a visão empresarial necessária assim como a estrutura para assegurar a qualidade e confiabilidade dos serviços. Com equipes próprias de engenheiros, arquitetos e administradores eles oferecem os serviços através de pacotes semestrais e anuais que podem ser contratados diretamente pelo site, sem burocracia. ´´Claro que temos mais resistência no mercado corporativo então muitas empresas antes de fechar preferem marcar reuniões presenciais afim de nos conhecer, mas com o tempo esperamos conseguir uma mudança cultural através da entrega de bons resultados.``.