



Machine é bom?

Saiba tudo sobre a tecnologia que te permite ter o seu próprio Uber

Introdução

O Google é o grande guru do século XXI. Nele temos a liberdade de fazer todas as perguntas possíveis. Isso, é claro, sem sermos julgados por alguém que acha que temos um dúvida idiota.

Jogamos sintomas que estamos sentindo, dúvidas do dia a dia, curiosidades e também perguntamos se o produto que queremos comprar é bom.

Isso vale para um celular, um notebook, uma televisão, mas se estamos falando de um produto para o nosso negócio, a responsabilidade triplica.

Vamos querer saber tudo, quem está por trás, se funcionou com outras pessoas, como funciona, onde fica a sede. Enfim... tudo.

É por isso que é comum vermos possíveis clientes, antes mesmo de falar com nossa equipe de vendas, fazer a pergunta "Machine é bom?" no Google.

Assim, decidimos produzir esse eBook, contando um pouco da nossa história, quem somos e quem está por trás do produto que permite empresários regionais lançarem seus aplicativos de transporte onde quiserem.

Antes de mais nada, o que é a Machine?

A Machine é uma plataforma que permite uma pessoa lançar seu próprio aplicativo de transporte, tipo a Uber, 99 ou Cabify.

Ao contratar a plataforma da Machine, o cliente adquire um painel de controle e o aplicativo.

O aplicativo é personalizado com o nome e logotipo que o cliente escolher.

Dentro do painel de controle, ele vai ter acesso a diversos itens configuráveis como tipo de disparo de corridas, formas de pagamento e possibilidade de inserir opcionais que permitam conectar a necessidade do passageiro com a disponibilidade do motorista. Por exemplo: aceita animais, motorista mulher, carro com porta-mala grande, etc.

Geralmente, a ideia de criar o próprio app surge quando os motoristas de uma determinada região começam a perceber que as taxas cobradas pelos grandes apps tornam



sua atividade inviável. Eles praticamente começam a pagar para trabalhar.

Afinal, os custos de combustível, manutenção veicular e impostos começam a pesar sobre o ombro dos motoristas. Assim, ao mesmo tempo que esses custos crescem, as taxas continuam as mesmas e os preços das corridas não aumentam.

Isso tudo acontece porque os grandes apps são pensados para atender em escala global, ou seja, de forma massificada e sem pensar na realidade de cada região.

É por isso que um app regional possui muitas vantagens sobre um aplicativo multinacional.

Entender a realidade local é adaptar o seu modelo de negócio à realidade dos passageiros e dos motoristas. Então, por exemplo, os gestores de apps regionais geralmente preferem cobrar uma mensalidade dos motoristas e não os taxar em cada viagem. Assim, se um aplicativo cobra uma mensalidade de 100 reais e o motorista fatura 2 mil em um mês, ele terá um lucro de 1.900 reais.

Já em um grande app, o motorista que tirasse 2 mil reais, ao final do mês, só levaria para casa 1.500 reais.

Foi pensando em melhores condições para motoristas e passageiros que nasceu a Machine.

Mas afinal, quem está por trás da Machine?

Como falamos no início deste ebook, adquirir uma ferramenta para o seu negócio é uma responsabilidade gigantesca. Por isso, é importante saber quem está por trás desta ferramenta, sua história e qualificação.

Os fundadores da Machine, Bruno Muniz e Ricardo Góes, contam no vídeo abaixo tudo sobre a história da empresa:



Por que contratar a Machine?

As pessoas que vão ao Google perguntar se a Machine é boa querem escolher o melhor parceiro de tecnologia para o seu negócio. E é exatamente isso que queremos ser.

Por isso, separamos 11 pontos para mostrar que podemos ser o seu parceiro e ajudar na criação do seu negócio.



1 – Somos a maior desenvolvedora de apps do Brasil

A Machine é especialista no desenvolvimento de apps de transporte.

Além da Machine, a empresa é responsável por mais outros dois produtos. A Moto Machine, voltada para mototaxistas e entregadores e a Taxi Machine, voltada para taxistas.

Somados os apps desenvolvidos pela empresa em seus três produtos, a Machine possui mais de 500 aplicativos publicados na Play Store. Tornando-se a maior desenvolvedora de apps do Brasil.

A missão da empresa é oferecer tecnologia de ponta para empoderar motoristas particulares para competirem no mercado de mobilidade urbana.

2 – Possibilitamos que você tenha suas próprias regras no seu aplicativo

Uma das maiores reclamações dos motoristas que trabalham para grandes empresas como Uber e 99 são as taxas cobradas por corrida. Em geral, os aplicativos ficam com cerca de 25% do valor pago pelo passageiro.

Na Machine, o gestor do app tem toda liberdade para escolher suas próprias regras. Ele pode escolher quanto cobrará de cada motorista e se esse valor será taxado por corrida ou por mensalidade.

3 – Oferecemos um app eficiente para seus clientes e motoristas

A Machine oferece um app de corridas com design intuitivo, moderno e de fácil uso para clientes e motoristas.

Ah, como muitas centrais trabalham com corridas agendadas, o aplicativo da Machine oferece essa possibilidade. Seu passageiro pode agendar a corrida pelo aplicativo e esperar sem preocupações.

4 – Atualizações periódicas

Apesar de entender a importância de ter um app, você pode se questionar sobre os custos de manutenção tecnológica. Afinal de contas, nesse meio é necessário estar em constante evolução, atualizando e oferecendo o que há de melhor para seu cliente.

É por isso que uma das vantagens de contratar a Machine é que nem o gestor nem o motorista precisam se preocupar com a parte tecnológica. A Machine ficará responsável pelas atualizações e manutenções do aplicativo e da plataforma. Oferecendo o melhor para gestores, passageiros e motoristas.

5 – Suporte técnico especializado

A Machine dispõe de um suporte especializado e eficiente para servir os gestores das centrais. Desde os primeiros dias com a plataforma, o suporte da Machine está à



disposição para tirar dúvidas e solucionar os problemas que os gestores podem vir a enfrentar.

6 – Plataforma configurável e personalizada

A Machine possibilita configurar várias funcionalidades da plataforma e do app do seu jeito. Você define o nome e logotipo, por exemplo. Configura a forma de despacho (proximidade ou fila), além de poder criar opcionais. Tamanho de mala, motoristas mulheres ou carros com porta-mala grande são exemplos que podem ser mostrados como opção para o seu passageiro.

Dessa forma, você conecta a necessidade do seu passageiro com a disponibilidade do motorista.

7 – Possibilidade de parcerias com outros aplicativos de transporte do Brasil

Um das vantagens que a Machine oferece é um eficiente sistema de transbordo.

Imagine que você seja de uma empresa de mobilidade de Petrolina. Seu cliente vai fazer uma reunião em Olinda, onde você não atua. Ao fazer uma parceria de transbordo com uma empresa de transporte da cidade, seu cliente conseguirá ser atendido por um motorista da região, por meio do seu próprio aplicativo de transporte. O inverso também ocorrerá, caso um cliente dessa empresa vá na região que

você atua, ele conseguirá solicitar um carro da sua base pelo app parceiro.

8 – Funcionalidades

A plataforma da Machine oferece diversas funcionalidades essenciais para seu negócio. Além do sistema de transbordo, do aplicativo para Android e Apple, você poderá oferecer aos seus passageiros diversos recursos. Pagamento por cartão de crédito via app, cupons de descontos configuráveis por você, serviço de troca de mensagens entre motoristas, centrais e passageiros e um módulo especial para empresas conveniadas e estabelecimentos parceiros, que te garante a prestação de um serviço de qualidade para empresas da sua região.

9 – Segurança do aplicativo

A insegurança gerada pela violência nas ruas é uma das maiores preocupações dos motoristas de aplicativo de transporte particular. Pensando nisso, a Machine oferece ferramentas de segurança para garantir a integridade do motorista.

Informações dos passageiros

O aplicativo pode obrigar clientes a informarem seus CPFs antes de solicitarem corridas. Além disso, quando uma corrida toca no celular do motorista, ele pode ser informado



da quantidade de viagens que esse passageiro já fez. Assim, ele consegue saber se é um cliente recorrente ou um novo usuário.

O gestor pode habilitar, ainda, a exposição do destino final. Dessa forma, o motorista consegue saber qual é o destino do passageiro antes de aceitar a corrida. Podendo, assim, avaliar se a área é de risco ou não. E isso pode ser avaliado utilizando prévio conhecimento da cidade ou aplicativos como Waze. Eles informam ruas e avenidas que estão sofrendo com assaltos, arrastões e acidentes.

Botão de pânico

Outra ferramenta de auxílio na segurança do motorista é o dispositivo de pânico que, quando apertado pelo motorista, alerta a base e os motoristas mais próximos da região.

Assim, em situação de emergência, e havendo possibilidade de acionamento sem risco, o motorista poderá pressionar o Botão de Pânico, disponível na tela do seu smartphone. Ao pressionar o botão por mais de dois segundos, surge uma tela de confirmação. Em seguida, o aplicativo vai disparar o alerta que será enviado para a base. Depois, opcionalmente, envia também para todos os motoristas que estejam dentro do raio de alcance pré-definido.

Assim, o gestor poderá configurar, a exibição do botão de pânico para seus motoristas. Poderá escolher também,

o tempo em que a mensagem de pânico ficará acionada na central.

No mais, poderá definir a distância máxima entre o motorista que acionou e os demais motoristas da central que receberão a notificação.

Lembrando que essa funcionalidade só está disponível para os planos Avançado e Premium.

10 - Três planos que encaixam com seu trabalho e com seu bolso

A Machine oferece três planos para o gestor escolher o que melhor se encaixa com sua empresa de transporte.

Assim, de acordo com sua necessidade e com seu orçamento, o gestor pode escolher o melhor plano para ele.

11 - Histórias de Sucesso de aplicativos de transporte

Grupos de motoristas particulares de todo o Brasil já estão utilizando a tecnologia da Machine.

Publicamos regularmente no blog algumas histórias de sucesso de aplicativos de transporte desenvolvidos com a tecnologia Machine:



Chame Car: aplicativo de transporte de Presidente Prudente foi fundado por ex-taxistas

Cláudio José da Silva é ex-taxista e hoje gestor de um dos principais apps do interior de São Paulo.

A Chame Car nasceu em setembro de 2018 com pretensões ambiciosas. Em matéria para o portal regional “O imparcial”, na época do lançamento do app a intenção era competir com a multinacional Uber.

O gestor do aplicativo decidiu começar nessa empreitada após notar que os pedidos de táxi estavam caindo. Foi assim que, conversando com outros colegas, decidiu migrar para a “placa branca”. “Rolou muita indignação por parte dos nossos amigos taxistas. Mas para nós foi muito positivo, tanto que hoje temos três filiais”.

Além de Presidente Prudente, as cidades de Caraguatatuba e Campo Grande já contam com o serviço da Chame Car. Futuramente, a cidade de Araçatuba também contará com o aplicativo.

Chame Car não cobra taxa dos motoristas por viagem

Segundo Cláudio, o diferencial do aplicativo é dar atenção tanto para motoristas quanto para passageiros. “Você precisa oferecer preços baixos para os passageiros e um custo menor para os motoristas. Na Chame Car, o motorista

não paga por corrida, mas sim uma mensalidade. Assim, se ele faz 5 mil reais em um mês, ele só precisa pagar 200 reais de mensalidade e pronto, o resto é dele”.

Em relação à divulgação, o gestor do aplicativo diz que eles investem de tudo um pouco. “Investimos em outdoor, rádio, televisão, panfletagem e parceria com evento (exposições, shows, etc), se dá para mostrar nossa marca, nós colocamos”.

Os esforços da equipe agora estão concentrados na nova filial do Mato Grosso do Sul. Cláudio conta que eles já fecharam a exposição da marca em três outdoors e realizaram a distribuição de 30 mil panfletos em Campo Grande.

O gestor considera a recepção de passageiros e motoristas perfeita. “Para uma plataforma que tem nove meses, nós crescemos bastante. Hoje temos em Prudente cerca de 150 motoristas que desistiram da Uber e estão com a gente. Já são uma média de 20 mil corridas solicitadas por mês e a expectativa é crescer ainda mais e expandir para novos locais”.

Sobre a questão da regulamentação dos aplicativos, Cláudio diz que é favorável. “Ela traz uma segurança para o cliente e para nós. Quanto mais o cliente acreditar e ter segurança, mais aumentamos o fluxo de passageiros”.

O aplicativo conta hoje com quatro funcionários para tocar um central de atendimento 24 horas. “A expectativa agora é crescer e focar na criação de novas filiais, como a de Campo Grande”.



Rotas Brasil: aplicativo de transporte oferece cursos gratuitos para motoristas e passageiros

Carlos Ramon é empresário na área da educação em Porto Velho, capital de Rondônia. Sua escola oferece cursos profissionalizantes dos mais variados tipos. De operador de caixa até produção de games.

Há alguns anos, ele observava o setor de mobilidade urbana como um mercado de alto investimento. “Eu via aqui na minha cidade duas grandes empresas de mobilidade urbana e pensava que era coisa de 500 mil a 1 milhão de reais, algo fora do meu alcance, por isso nem dava muita bola”.

No entanto, Carlos conta que durante uma madrugada em que estava mexendo no Facebook, viu que havia uma empresa que desenvolvia apps de transporte, a Machine. “Eu costumo falar para os meus funcionários que as minhas melhores ideias vêm de noite, fico até quatro da manhã se for preciso. Foi esse o caso”.

Foi então que decidiu ir mais a fundo e pesquisar sobre o mercado. “Fiz diversas reuniões com a equipe da Machine antes de fechar o negócio, queria saber se não era furada”.

Ele conta que sabia que a concorrência seria enorme. Afinal, em Porto Velho dois aplicativos disputam a liderança do mercado. Uma multinacional e um app regional. “A princípio, minha ideia não era nem ser a primeira ou a

segunda opção de app na cidade, mas sim diversificar os meus negócios”.

Inovando em um setor competitivo

Carlos conta que imaginava que era um setor competitivo, mas se surpreendeu com o nível. Por isso, colocou na cabeça que precisava entrar de forma agressiva e competitiva.

“Aplicativo tem muito, eles oferecem preços baixos e tudo mais, mas as pessoas querem algo a mais”.

Foi quando ele decidiu inovar, usando sua escola de ensino profissionalizante para impulsionar o seu novo aplicativo de transporte, o Rotas Brasil. “Conversei com minha esposa e tive a ideia de sermos o primeiro aplicativo do Brasil em que motoristas e passageiros cadastrados ganham um curso profissionalizante gratuito”.

Carlos conta que precisou comprar uma plataforma maior de cursos à distância para atender a demanda, pois suas salas já estavam lotadas. “Assim, as pessoas podem fazer o curso em casa, sem precisar gastar com deslocamento”.

Dessa forma, Carlos impulsionou tanto sua escola quanto seu aplicativo. “Eu tenho 500 alunos do Rotas fazendo um curso gratuito. Quando eles chegam lá, eles descobrem outros 79 cursos e acabam se interessando”.

Carlos conta que quando os alunos estão perto de acabar os cursos, ele convoca uma reunião em que faz uma



palestra motivacional e geralmente os alunos acabam comprando novos cursos.

Empresário começou aos 19 anos como operador de máquinas pesadas

O primeiro emprego de Carlos foi como operador de máquinas pesadas em um batalhão do exército em Porto Velho.

Após sete anos, foi trabalhar em usinas da região. Migrou para o ramo da educação quando se formou em instrutor de máquinas pesadas. “Nessa época uma empresa me chamou para dar aula. Na sétima aula decidi abrir a minha própria escola”.

Único no Brasil

O modelo do Rotas Brasil busca ser único no país. Segundo o gestor do aplicativo, não há nenhum app que ofereça um benefício parecido aos motoristas e passageiros.

Segundo ele, o app não oferece apenas um curso, mas sim uma oportunidade para melhorar de vida. “O cara faz 15 corridas pelo Rotas e ganha um curso profissionalizante”.

Além disso, todos os alunos ganham carta de recomendação, diplomas cancelados por uma engenheira do trabalho e assessoria para encontrar emprego.

“Minha mídia é muito agressiva, eu bato na mente”

Carlos conta que busca mostrar para os motoristas que fazer uma corrida pelo Rotas Brasil é mais vantajoso.

Para ele, o curso é o principal marketing do aplicativo. No entanto, ele também realiza publicidade na televisão e no Facebook.

Atualmente, sua maior dificuldade é atender toda demanda de corridas solicitadas. “No último mês tivemos 38 mil corridas solicitadas, mas só consegui atender 26 mil”.

Isso porque Porto Velho está no período de regulamentação do mercado e novos motoristas estão proibidos de entrar. “Temos 250 motoristas cadastrados, mas já devíamos ter 400, porque todo dia entram novas solicitações”.

Para Carlos, as expectativas para o futuro são as melhores. “Quero crescer. Estou há quatro meses sem dormir direito, mas agora vou até o fim em busca do sucesso”.

Hoje o Rotas Brasil já é o terceiro maior aplicativo em números de corrida de Porto Velho.

Life Mob: um app de motorista para motorista

Há alguns anos, a Uber surgiu como uma ótima alternativa para os trabalhadores afetados pela crise econômica do Brasil. Mas, com o passar do tempo, essa opção deixou de ser tão vantajosa. Isso devido as altas taxas cobradas





cobradas pelos apps. Os cerca de 25% descontados por corrida fazem muita diferença no fim do mês. Por isso, quatro motoristas de Uberaba resolveram se unir e criar a Life Mob.

João, Rafael, Joaquim e Rodrigo perceberam que, assim como eles, boa parte dos motoristas particulares também estavam insatisfeitos.

“Identificamos uma possibilidade de ampliar os ganhos desses motoristas sem taxas absurdas e com preço justo, tanto para eles quanto para os passageiros”, destaca João.

Assim, em dezembro de 2018 surgiu a Life Mob. Em apenas três meses de funcionamento o app já realizou quase 17 mil corridas. “O sucesso entre os motoristas foi tão grande que até uma frase passou a definir nossa empresa ‘Life Mob: um app de motorista para motorista’”.

Valorização do motorista

A cidade de Uberaba é uma das mais de 100 cidades brasileiras em que a Uber opera. Por isso, é a maior concorrente da Life Mob. Então, os sócios precisaram pensar em uma estratégia diferente da empresa americana. Só assim conseguiriam atrair mais motoristas.

Pensando primeiramente nos motoristas, eles definiram uma forma de cobrança diferente para a Life Mob. “Criamos um sistema de cobrança diferenciado. Ao invés

de porcentagem em corridas, optamos que os motoristas paguem somente mensalidades fixas.”

Dessa maneira, em menos de uma semana o motorista consegue juntar o valor da mensalidade. Depois, toda quantia recebida ao longo do mês fica, exclusivamente, para ele. “Com base nessa nova forma cobrança a aceitação entre os motoristas foi muito grande. Com a satisfação deles, os mesmos tornaram a Life Mob um serviço diferenciado de excelência em atendimento ao cliente” relatou João Paulo.

Para João Paulo, é gratificante ver o impacto positivo causado na vida dos 106 motoristas ativos. “Ficamos extremamente emocionados e agradecidos em ver nossos motoristas com uma qualidade de vida melhor, trabalhando menos e ganhando mais. E, assim, influenciando positivamente na mobilidade urbana da nossa cidade”.

Marketing e divulgação

Ter redes sociais ativas, com postagens diárias, interação com consumidor e campanhas é muito importante. Dessa forma, o gestor consegue um alcance muito maior da sua marca. Essa é uma das estratégias utilizadas pelos sócios da Life Mob.

Além disso, parcerias com empresas e contato pessoal com o consumidor final complementam a estratégia. “Acreditamos que o marketing principal é o corpo a corpo com exposições de pontos de vista positivos da



nossa plataforma. Temos também redes sociais ativas, com postagens diárias e impulsionamentos de página.”, conta João Paulo.

Life Mob: um aplicativo Machine

“Conhecemos a Machine através de pesquisas de empresas especializadas na criação de aplicativos de transporte. Estamos muito satisfeitos, nossa parceria está dando muito certo”, relata João Paulo.

Me Leva Agora: app de Campinas concorre com Uber e 99

O aplicativo de transporte Me Leva Agora foi lançado em Campinas no segundo semestre de 2018.

Inicialmente, insatisfeitos com as taxas abusivas dos outros aplicativos de transporte particular, três sócios se juntaram para mudar essa situação. “Vendo essa insatisfação também em alguns parceiros aqui da região, conversamos e tentamos achar uma alternativa para continuar no mercado faturando de uma forma maior. Foi quando a gente descobriu a Machine e vimos que era possível criar o nosso próprio aplicativo. Assim, a gente começou a nossa jornada nesse sentido de melhorar os nossos ganhos”, é o que conta Harlem Araújo, um dos gestores do Me Leva Agora.

Através dessa iniciativa surgiu o app, que em seu curto tempo de atividade, já soma mais de 25 mil clientes.

Crescimento da Me Leva Agora

Apesar da insatisfação, não foi de um dia para outro que eles se dedicaram apenas ao Me Leva Agora. O começo foi aos poucos e a publicidade da empresa era feita pelos próprios motoristas enquanto dirigiam para outros aplicativos. “O nosso marketing sempre foi nós mesmos. Logo, a gente pegava o nosso cartãozinho enquanto trabalhávamos para outros aplicativos e entregávamos para os clientes. E o cartão tinha um QR Code”.

Em suma, QR Code é uma espécie de código de barras que é escaneado pela maioria dos celulares. Assim, os motoristas entregavam este cartão, falavam sobre a plataforma e conseguiam que os passageiros baixassem o aplicativo ainda dentro do carro.





Impacto social

A motivação para a criação do app foi um maior faturamento. Assim, o pensamento seguiu o mesmo quando a empresa se expandiu. Para Harlem, é gratificante saber que influencia diretamente na vida de tantas famílias. “A gente vê que proporciona qualidade de vida para a família desses motoristas. É gratificante saber que estamos ajudando as pessoas a faturarem mais e a terem melhores condições de vida, trabalho e sem explorá-los como os outros aplicativos fazem”.

Expansão para outras cidades

O app iniciou suas operações em Campinas, São Paulo, com três sócios. Entretanto, logo começou a expansão e hoje já está presente em Mogi Mirim, Limeira, Americana e Sorocaba. Assim, 11 pessoas trabalham na parte administrativa da Me Leva Agora. “A gente crê que expandindo para outros lugares, vamos proporcionar maiores ganhos para os nossos motoristas e trazer qualidade de transporte para essas cidades”, afirmou Harlem.

Me Leva Agora: aplicativo Machine

Para Harlem, o sucesso do aplicativo se deve também a série de funcionalidades oferecidas pela Machine. “As funcionalidades proporcionadas para a gente são diferenciais no mercado. Por exemplo, poder filtrar um carro com mala

grande, motorista mulher e poder levar animais”. Além disso, o gestor que estabelece tarifas e regras do aplicativo. Assim, na Me Leva Agora, os motoristas não são taxados por corrida, eles pagam apenas uma mensalidade. “Um dos nossos diferenciais também é o motorista saber, antes de aceitar a corrida, para onde a pessoa vai e a forma de pagamento.”

Me Leva Agora é um aplicativo desenvolvido com a tecnologia Machine. O produto da Machine, empresa carioca especializada em apps de transporte. Oferece a motoristas de todo o Brasil a possibilidade de ter o próprio app. Podendo escolher nome, logo e regras.



Conclusão

Nosso propósito é ser o principal parceiro de tecnologia de quem quer ter seu próprio app de transporte.

Buscamos estar atentos ao que tem de melhor no mercado e levar para os nossos clientes.

Assim, somos uma empresa com experiência no mercado de aplicativos de transporte e desde 2013 produzimos produtos específicos para taxistas, motoristas e mototaxistas que querem empreender na área.

Nossa maior conquista é vermos clientes por todo o Brasil batendo de frente com as gigantes do mercado e mostrando que é possível um app regional prosperar.

Esperamos que o seu aplicativo seja o próximo.





Siga nossas redes sociais

