

CHICO FOOD GESTÃO DIGITAL DE PEDIDOS PARA PEQUENOS NEGÓCIOS

Modalidade: Resumo Expandido

Gabriel Bayer*;

Adolfo Heerdt;

Eduardo Augusto Ulsenheimer Müller;

Julio Cesar Honorio de Lima;

Lucas Leite Lessa;

Angélica Patrícia Sommer Meurer;

* gabrielbayer2603@gmail.com

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho estrutura o Chico Food, uma proposta de aplicativo para gestão de pedidos em trailers, cantinas escolares, food trucks e pequenas lanchonetes. O problema observado é o uso de papel, mensagens ou anotações soltas, que pode gerar pedidos esquecidos, fora de ordem ou com informações incompletas durante os períodos de maior movimento.

A proposta parte da necessidade de equipes pequenas atenderem com rapidez sem utilizar sistemas complexos. O Chico Food centraliza o registro, a organização e a atualização dos pedidos em celular ou tablet, permitindo acompanhar estados como pendente, em preparo e finalizado. Segundo Dornelas (2012), a modelagem ajuda a transformar uma ideia em uma proposta de negócio com público, recursos e possibilidades de geração de valor definidos.

O problema de pesquisa é: como uma plataforma simples de gestão de pedidos pode contribuir para organizar o atendimento de pequenos negócios de alimentação? O objetivo geral é estruturar a ideia de negócio do Chico Food. Os objetivos específicos são definir a proposta de valor, o público-alvo, os requisitos iniciais, as possibilidades de receita e os caminhos de expansão.

O estudo é aplicado, exploratório e descritivo, com abordagem qualitativa. Os resultados representam a modelagem da proposta, não uma validação empírica concluída.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A criação de um negócio começa pela identificação de uma necessidade que possa ser atendida por uma solução viável (Dornelas, 2012). O Business Model Canvas organiza segmentos de clientes, proposta de valor, canais, relacionamento, receitas, recursos, atividades, parcerias e custos (Osterwalder; Pigneur, 2010). Aplicado ao Chico Food, o Canvas relaciona o problema do controle manual a uma solução digital, um público definido e hipóteses de operação e cobrança.

3 METODOLOGIA

O caso de referência é uma cantina ou trailer de lanches em ambiente escolar. A análise foi organizada em cinco etapas: identificação do problema; definição do público e da proposta de valor; descrição do fluxo de pedidos; organização dos requisitos; e elaboração das hipóteses iniciais de receita, custos e escalabilidade. O procedimento foi baseado em revisão bibliográfica e análise do processo de atendimento, sem tratamento estatístico.

Como evidências da modelagem, foram produzidos três registros: o Canvas aplicado ao negócio, a matriz de requisitos priorizados e a relação problema–usuário–

benefício que fundamenta a proposta de valor. Não foram realizadas entrevistas, testes de usabilidade, implantação piloto ou projeções financeiras detalhadas; essas atividades permanecem como etapas de validação.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 PROBLEMA E PROPOSTA DE VALOR

A modelagem delimitou como problema central a falta de uma visão única e atualizada dos pedidos. A proposta de valor é substituir o controle disperso por uma central que permita registrar, visualizar e atualizar cada solicitação. A relação é direta: a dor é a dispersão das informações; o usuário é a equipe que recebe, prepara e entrega; o benefício esperado é acompanhar o mesmo pedido em uma sequência de status.

A redução de esquecimentos e retrabalho é uma hipótese de projeto, não um resultado já comprovado. Para futura validação, foram definidos como indicadores o tempo de registro, a quantidade de correções ou pedidos esquecidos e o tempo de aprendizagem do fluxo.

4.1.1 APLICAÇÃO DO BUSINESS MODEL CANVAS

O Quadro 1 registra os nove blocos do Canvas e mostra como cada decisão foi relacionada ao problema e ao estágio atual da proposta.

Bloco do Canvas	Aplicação e decisão de modelagem
Segmentos de clientes	Cantinas, trailers, food trucks e lanchonetes com equipes enxutas.
Proposta de valor	Centralizar pedidos e status em celular ou tablet, com baixo esforço de adoção.
Canais	Contato direto, apresentação digital e indicação local; alcance ainda a validar.
Relacionamento	Configuração inicial, orientação de uso e suporte à operação.
Fontes de receita	SaaS mensal, configuração e planos premium; preços são hipóteses.
Recursos principais	Aplicativo, banco de dados, hospedagem, interface e suporte.
Atividades-chave	Desenvolvimento, manutenção, cadastro, suporte e acompanhamento.
Parcerias principais	Infraestrutura e possíveis parceiros de implantação ou divulgação.
Estrutura de custos	Desenvolvimento, hospedagem, segurança, suporte e aquisição de clientes.

Quadro 1 – Business Model Canvas aplicado ao Chico Food

O quadro demonstra que o aplicativo é um recurso dentro de um modelo de negócio: há segmento, proposta de valor, relacionamento, canais, receitas, recursos, atividades, parcerias e custos. Os itens comerciais permanecem hipóteses porque ainda não foram testados com potenciais clientes.

4.2 PÚBLICO ALVO, REQUISITOS E FUNCIONALIDADES

O público-alvo inicial são pequenos e médios estabelecimentos que utilizam métodos manuais. O núcleo funcional é registrar pedidos, exibir uma lista organizada,

atualizar status, cadastrar produtos, armazenar dados e emitir notificações. Os requisitos foram priorizados pela dependência do fluxo central, formando um backlog de concepção.

ID	Tipo	Requisito e prioridade
RF01	Funcional	Registrar pedido com itens e observações — Alta
RF02	Funcional	Listar pedidos por status — Alta
RF03	Funcional	Atualizar status: pendente, preparo e finalizado — Alta
RF04	Funcional	Cadastrar produtos e usuários — Média
RF05	Funcional	Armazenar histórico e emitir notificações — Média
RNF01	Não funcional	Interface simples, legível e adequada a celular/tablet — Alta
RNF02	Não funcional	Proteger acesso e integridade dos dados — Média

Quadro 2 – Requisitos iniciais priorizados

A matriz transforma funcionalidades em itens rastreáveis e orienta um protótipo futuro. RF01 a RF03 formam o núcleo mínimo; os demais apoiam configuração, comunicação, histórico e segurança. A validação deverá revisar esses requisitos com usuários.

4.3 MODELO DE NEGÓCIO E ESCALABILIDADE

O modelo pode seguir o formato Software as a Service (SaaS), com assinatura mensal, taxa de configuração e planos premium posteriores. A escalabilidade decorre da repetição do problema em diferentes negócios: uma base padronizada pode receber configurações de cardápio, usuários e fluxo. Valores, custos e disposição de pagamento ainda precisam ser investigados.

4.4 LIMITAÇÕES

A principal limitação é a ausência de validação com usuários reais. Ainda é necessário observar uma operação, medir tempo de registro e comparar erros antes e depois do uso. Também devem ser detalhados custos, segurança, privacidade e requisitos legais. Assim, os quadros reduzem a ambiguidade da proposta, mas não comprovam desempenho ou viabilidade comercial.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A modelagem transformou o problema do controle manual em uma proposta com público, valor, requisitos e hipóteses de negócio definidos. O Canvas organizou os nove blocos do modelo, e a matriz de requisitos delimitou o núcleo funcional a ser prototipado. O resultado fortalece o caráter de estudo da proposta sem afirmar que o aplicativo já foi validado.

Como próximos passos, serão desenvolvidos um protótipo navegável, observações do fluxo real, conversas com usuários e um teste piloto. Essas evidências

permitirão revisar o Canvas, ajustar os requisitos, definir custos e avaliar a disposição de pagamento.

REFERÊNCIAS

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. Business Model Generation: inovação em modelos de negócios. Rio de Janeiro: Alta Books, 2010.