Na palma da mão: aplicativos gaúchos transformam a rotina e o mercado

ARTUR KOCH/JC



Mohamed Nacif criou a Vant para ajudar quem também vende na rua a sair do sinal. O plano inicial da plaforma, que conta com 100 assinantes, é R$ 29,90

Desenvolvidas em Porto Alegre, Passo Fundo e Campo Bom, ferramentas mostram como a inovação local pode descomplicar a vida de vendedores de rua, motoristas e operários

TECNOLOGIA

GUSTAVO MARCHANT
gustavos@jcrs.com.br

Na palma da mão e a um toque de distância no bolso, o celular se consolidou como uma central de soluções para a rotina de milhões de pessoas. O Brasil já é o quarto maior mercado global em tempo dedicado a aplicativos e ocupa o top 3 em downloads, com mais de 9,3 bilhões de baixas anuais, de acordo com o relatório State of Mobile, da consultoria data.ai. Se para a maioria o smartphone é sinônimo de consumo, entretenimento e redes sociais, no Rio Grande do Sul a tecnologia ganha espaço como uma ferramenta para descomplicar tarefas do cotidiano, aproximar pessoas e impulsionar novos negócios.

Um exemplo dessa dinâmica vem das ruas da Capital. Para sair do sinal, onde atualmente vende batidas de maracujá, o jovem Mohamed Nacif, de 20 anos, criou o **Vant (@vant.af)**, um aplicativo de gestão financeira para vendedores de rua. Lançada em julho, a plataforma já soma mais de 100 assinantes e aposta na gamificação e na Inteligência Artificial para descomplicar a rotina de quem ganha a vida no asfalto.

"O vendedor, na informalidade, recebe por dia, ele precisa ter uma gestão. A ideia é que eu possa crescer junto com o aplicativo. Meu objetivo é sair da rua, e grande parte da galera que vende lá também quer isso", detalha o empreendedor, que é natural de Nova Iguaçu, no Rio de Janeiro, na Baixada Fluminense, mas radicado no Rio Grande do Sul desde os 5 anos.

Mohamed concilia as vendas com o trabalho de influenciador nas redes sociais, onde tem mais de 18 mil seguidores e viralizou ao gravar sua rotina. Ele procura bater R$ 1 mil líquidos como meta diária durante as quatro horas em que fica nos semáforos da avenida Ipiranga com a rua Dr. Salvador França, em Porto Alegre.

"É totalmente possível de alcançar, consigo bater tranquilo. O tíquete do produto ajuda bastante: como o shake é R$ 35,00, o público de alto padrão paga tranquilo", comenta. O produto lhe custa apenas R$ 6,50, o que resulta em alta margem de lucro.

Gestão no bolso

Nessa correria, o que ajuda são as funcionalidades do app, capaz de anotar o número de produtos e registrar vendas, abordagens e gorjetas. A Vant foi desenvolvida com o Claude por meio de vibe coding, técnica em que a pessoa descreve o que quer em linguagem natural e uma Inteligência Artificial escreve o código.

O plano mais em conta custa R$ 29,90 por mês, e o grande diferencial, segundo Mohamed, é o modo de foco, que, além de motivar, vai medindo o desempenho do ambulante de hora em hora.

"Quando você divide a meta, fica muito mais fácil: ver que precisa fazer R$ 250,00 por hora assusta muito menos do que olhar para R$ 1 mil", exemplifica. O app também mostra a taxa de conversão em tempo real e indica se o ponto ainda vale a pena.

Outra ferramenta é o Caça-Sinal, que mapeia e avalia semáforos e os filtra para indicar por quanto tempo cada um fica aberto e qual é o fluxo de veículos transitando.

Junto a isso, o aplicativo traz a funcionalidade de previsão do clima, baseada em dados de institutos meteorológicos, bem como a centralização das contas bancárias para organizar extratos, faturas e boletos, calculando a quantia diária exata que o vendedor precisa reservar até a data de vencimento das contas do mês.

Ranking ao vivo e comunidade

O estímulo para não desanimar nas ruas também vem de um pódio ao vivo. O sistema premia os líderes de vendas e permite que cada ambulante acompanhe o ritmo dos concorrentes em tempo real.

"A parada da gamificação anima muito o pessoal. No app, você consegue ver se o cara que tá na sua frente no ranking tá vendendo naquele exato momento. O cara já pensa: 'vou pra rua para passar ele!'. E aí ele vai para cima até bater a meta", aponta.

Além do ranking, foi criada uma comunidade no WhatsApp para servir de apoio e de espaço para troca de experiências entre os ambulantes.

"Esse senso de comunidade é bom para caramba. O pessoal até briga de vez em quando, porque um desconfia do resultado do outro, mas é um ambiente saudável que faz o pessoal se sentir motivado a ir pra rua", brinca Mohamed.

O banco do vendedor de rua

O principal alvo de Mohamed é transformar a Vant em um banco digital e passar a concorrer com a popular InfinitePay, instituição financeira usada por quem está começando no empreendedorismo.

"Como hoje qualquer um pode recriar um app igual, a ideia é a gente se tornar um banco no futuro. Em vez de ficar competindo no mercado de código, queremos competir no mercado de transação bancária e concessão de crédito, criando o banco do vendedor de rua", projeta o empreendedor, que pretende viabilizar o produto com marketing orgânico.

"A gente quer ser uma empresa que vai mostrar a realidade do vendedor de rua, sem ser algo engessado. Não preciso gravar um vídeo em um estúdio com fundo preto falando da empresa. Eu posso vir pra rua e gravar: o cara vai ficar muito mais instigado se ver que é a mesma realidade que ele vive no dia a dia", defende o empreendedor.