

UNSOLVED

Case Study Merytu

18 de Abril 2023



TÍTULO DO CASE STUDY

1. Resumo da Área de Atuação da Empresa

A merytu é um Marketplace inovador, que faz de forma integrada a ligação entre profissionais independentes a empresas da hotelaria e restauração.

Tudo se passa de uma forma muito simples, onde através da App as Empresas publicam as suas necessidades de Staff por via de convites com duração de 4 horas a vários dias. Estes são aceites por profissionais qualificados para desempenhar as tarefas, que escolhem quando e onde querem trabalhar. Para estes Profissionais a merytu possibilita um estilo de vida onde a tecnologia permite definir a sua carreira na primeira pessoa, com ganhos acima da média e possibilidades de evolução sem precedentes. Com seguro de trabalho automático e gratuito para o profissional freelancer, recebimento imediato após o serviço e possibilidade de ganhar mais mediante a subida de níveis, a merytu está a redefinir o conceito de trabalho.

Com apenas dois anos de lançamento a merytu já conquistou 450 unidades e tem na sua base mais de 25000 profissionais registados. Tendo iniciado operação na zona da grande Lisboa em abril de 2021, já chegou ao norte e centro do país, estando atualmente a expandir para o Algarve e até ao final do ano para a Madeira. Desta forma, a merytu está a ajudar a inverter a crónica tendência da falta de profissionais numa indústria que depende decisivamente da experiência humana.

2. Problema a Resolver

A merytu pretende expandir a sua operação para a Ilha da Madeira no último trimestre do ano, de forma a estar já em operação antes dos eventos de *Réveillon* da ilha.

Têm o desafio de elaborar um *business plan* acompanhado de detalhes de expansão operacional para o início de atividade da merytu nesta região autónoma.

3. Tópicos que querem que sejam abordados pela equipa

O *business plan* deverá incluir:

- Alocação de despesas;
- Estratégia comercial;
- Estratégia de *Marketing*;
- Staffing Plan* (*sales, customer care, operações*);

- Timeline*;