

# UNSOLVED

*Case Study Pleez*

18 de Abril 2023



## TÍTULO DO CASE STUDY

### 1. Resumo da Área de Atuação da Empresa

A Pleez é uma startup portuguesa de Data Analytics e Market Tracker, na forma de SAAS, que agrega toda a informação de vendas das plataformas de delivery, aliada a outras informações de mercado. Através de toda esta informação, oferece aos seus clientes um conjunto de features que lhes permite acompanhar o mercado e a concorrência, bem como alterar o menu de forma dinâmica (pricing, promotions, posição de itens etc.)

Com o acesso dos restaurantes às plataformas de Delivery estes conseguem ter uma visão 360° do mercado de delivery em tempo real, para além de economizarem tempo na análise de mercado e gestão de menus.

A Pleez ajuda os restaurantes a canalizarem os pedidos para os pratos que estes pretendem vender mais e, assim, concentrar as suas vendas nesses em detrimento de outros que não lhes sejam tão convenientes. O algoritmo está preparado para trabalhar com todas as plataformas (Uber Eats, Glovo, Bolt Food, etc) e ajudar os restaurantes de forma holística, abrangendo qualquer que seja a plataforma de vendas diretas ao consumidor, podendo estas beneficiar também do serviço, através de parcerias. Cada restaurante pode ainda aceder aos seus dados de vendas e fazer projeções, medir o impacto das alterações dinâmicas ao menu, ou ainda receber informações de mercado relativamente a preços e promoções dos concorrentes.”

## 2. Problema a Resolver

Sem a Pleez o tempo investido na análise da concorrência e gestão do menu seria de 1h:30 por dia, menos 407 pedidos por mês pela baixa taxa de conversão visitantes da plataforma de delivery em clientes e ainda 25% de receita desperdiçada num menu não otimizado.

Em apenas um ano, a Pleez tem 300 clientes, uma equipa de 35 e 22Mn GMV (Gross Merchandise Value) sob gestão.

A startup, anunciou que conseguiu uma ronda de financiamento Seed no valor de 2 milhões de euros. O investimento vai permitir duplicar a equipa para 60 pessoas e reforçar a presença no mercado Ibérico, ambicionando conquistar 10% do território Ibérico, no espaço de 12 meses.

Como fariam a proposta de valor B2B tendo como objetivo a expansão da Pleez no território Ibérico?

## 3. Tópicos que querem que sejam abordados pela equipa

- Target de clientes
- Definição das estratégias para aumentar o alcance da Pleez.
- Quais as ações específicas que a Pleez poderá vir a desenvolver neste âmbito?