

NEGÓCIOS INICIATIVAS PRÉMIOS EXPORTAÇÃO & INTERNACIONALIZAÇÃO

TECNOLOGIA ZAASK

Eles não tiveram medo de falhar. E Zaask

Não tem paciência para organizar a festa de casamento ou pintar aquela parede chata da sala? Há uma tecnológica portuguesa que pode ter a solução. Já chegou a Espanha.

Miguel Baltazar



A equipa de Luís Martins conta já com 25 pessoas, com uma média de idades abaixo dos 30 anos.

WILSON LEDO

wilsonledo@negocios.pt

“Os empreendedores comem problemas ao pequeno-almoço”. Eles decidiram tomar a refeição completa em 2012. Fizeram-no cientes de que tinham uma longa corrida de obstáculos para enfrentar. A maratona Zaask.

Movia-os a vontade de aperfeiçoar a área da prestação de serviços, perante os avanços recentes na com-

pra de bens e produtos. No fundo, foram à procura de uma garantia de “boas experiências” neste domínio.

“Há muito concorrência, mas descobrir o prestador de serviço que está disponível quando e onde eu preciso (e que já agora tenha referências) é difícil. É quase como descobrir uma agulha num palheiro”, explica o CEO, Luís Martins.

Nesta missão quase impossível, assumiram a tarefa mais desafiadora: procurar micro e pequenas empresas que respondam às necessidades dos utilizadores da plataforma. Focaram-se naquelas entre um e dez trabalhadores, apesar de lhes reconhecerem uma capacidade

Com cariz tecnológico, esta start-up tem recorrido ao capital de risco para atingir novas etapas.

operacional limitada.

No ano passado, “os nossos prestadores de serviços, segundo a informação que nos deram, facturaram acima dos 10 milhões de euros”, conta o fundador. É um contributo que responde à crescente vontade que muitos têm de criar o seu próprio emprego – seja pela força do desemprego ou não. Para crescer, precisam de clientes. A Zaask quer fazer a ponte: “no fundo, o que eu faço da vida é vender oportunidades de negócio”.

Por dia, à plataforma chegam mais de 300 pedidos em Portugal. Em Espanha – onde entraram há pouco mais de um mês – já se segue nesse sentido. Em média, acima de 75% dos



negócios digital

negócios.pt
a apps

INICIATIVA NEGÓCIOS
Prémios Exportação e
Internacionalização
Conheça empresas que foram além-fronteiras.

pedidos resulta num negócio fechado. Seja para obras, para organização de eventos, cuidados de saúde, explicações ou trabalhos artísticos.

Há disponibilidade para experimentar. “As pessoas vêm para uma coisa e quando vêm para a segunda já é numa área completamente diferente”, confia Luís Martins. A plataforma cresce a um ritmo de 10% a 15% ao mês. A consolidação em Portugal levou a Zaask a ir além-fronteiras.

Espanha é a primeira paragem de uma viagem que quer escala em vários pontos da Europa. No bilhete, têm um espaço reservado para a eventual falha. “As pessoas que nunca saem da zona de conforto nunca falham, mas também nunca acrescentam muito valor, nem são muito felizes”, posiciona Luís.

Chateiam-no os novos “Velhos do Restelo” que ficam no porto a ver o barco ir mais além, reflexo de uma cultura que não consegue ainda abraçar a falha. O ecossistema empreendedor onde nasceu o projecto ensinou a Luís Martins uma coisa: “uma pessoa só aprende quando falha”. No seu próprio percurso, o CEO conta com projectos que não foram adiante. O ambiente das start-ups ainda não estava no ponto.

É sem medos que a Zaask avança a cada nova etapa. A pensar em grande, mas com as expectativas moderadas: estão conscientes que plataformas semelhantes não tiveram grandes resultados nos primeiros tempos. Também eles não os esperam. Para já. ■

PERGUNTAS A LUÍS MARTINS

Presidente-executivo da Zaask



“Alemanha, Inglaterra e França já estão na mira”

A aventura da internacionalização começou há pouco mais de um mês. A aposta já dá frutos.

Quando decidiram dar o salto para os mercados externos?

O mercado-mãe estava com uma boa “performance”. Sentimo-nos preparados para expandir.

Começaram em Espanha. Porquê?

Começámos no mês passado. Espanha é um mercado intermédio, uma espécie de degrau. Temos de pensar em grande: ou nos tornamos uma marca com escala ou morremos. A concorrência é muita.

Daí a escolha...

Espanha é um mercado mais fácil, próximo, que não exige grandes níveis de investimento. Ainda não estamos na fase de ir buscar dezenas de milhões a investidores.

Os especialistas consideram que o negócio só funciona neste país quando tem um rosto espanhol.

Ainda não pus os pés em Espanha, mas toda a equipa [10 pessoas] é espanhola. Uma das coisas boas do nosso modelo é ser muito escalável: não precisamos de estar em Espanha para abrir lá. Isso é bom na perspectiva dos investidores.

Espanha funciona como um degrau para chegar a outros países.

É então uma internacionalização assente em Portugal?

Toda a partir de Portugal. O que nos importa é ter os olhos e ouvidos em Espanha. Já o fazemos através da nossa equipa, em contacto constante com os utilizadores espanhóis. Vamos querer abrir um pequeno escritório local.

Que quotas esperam que os mercados externos venham a representar?

Só em Londres, o mercado é 25 vezes maior do que em Portugal. Portugal, se as coisas correrem bem, vai ser quase insignificante nas receitas totais. É um excelente mercado para começar: pode-se fazer mais erros, podemos testar.

Para além de Espanha, já há outros países na vossa mira?

Alemanha, Inglaterra e França. Atrai-nos a dimensão do mercado. ■

NOTAS RÁPIDAS

Como funciona o serviço?

VARIEDADE DE OPÇÕES

Começaram com serviços ligados à construção civil e bricolage. À medida que os meses foram avançando, juntaram outras opções ao catálogo: fotografia, organização de eventos, explicações, mensagens, tradução. A procura tem sido crescente.

DISPONIBILIDADE

Uma das garantias da Zaask a quem procura um prestador de serviço é a disponibilidade. Só será contactado por profissionais que possam dar resposta às suas necessidades. Cada pequeno empresário paga uma subscrição para ter acesso às oportunidades.



PRÉMIOS • EXPORTAÇÃO
& INTERNACIONALIZAÇÃO

NOVO BANCO

negocios

Premiar e promover o sucesso das empresas nacionais.

Os prémios Exportação & Internacionalização, fruto da parceria entre o NOVO BANCO e o Jornal de Negócios e com o apoio da Ignios e a McKinsey & Company, distinguem empresas com melhor performance exportadora e premeiam os casos de sucesso na internacionalização.

A cerimónia de entrega dos prémios decorre no dia 5 de fevereiro, pelas 18h00 no Hotel Ritz Four Seasons, em Lisboa.

IGNIOS



Gestão Integrada de Risco