

## PASSEIOS DISRUPTIVOS: UM PASSO PARA O FUTURO

**Gabriel Arruda Teixeira Campos de Santana** - Graduando em Marketing pela Fatec Sebrae

**Eduardo Facchini** - Orientador e Professor do curso de Marketing da Fatec Sebrae

### Resumo

Com o rápido crescimento da população que cria cachorros em casa, houve um esforço na consciência sobre a importância de praticar passeios com o pet visando tanto sua saúde física quanto mental. O objetivo desse estudo foi avaliar a tecnologia disruptiva, através do aplicativo Dogger, como uma nova proposta no formato de passear com cachorros. O mesmo busca solucionar a dificuldade das pessoas que precisam que seus cachorros saiam para passear e nem sempre estão disponíveis para esses momentos. De qualquer lugar é possível solicitar o passeio, sendo necessário apenas que alguém entregue o cachorro ao passeador. A partir daí, é possível acompanhar ao vivo, todo o itinerário; de forma segura, inclusive através de notificações, quando necessário. Com uma dinâmica diferenciada, podem ser escolhidos passeios de 15,30 ou 60 minutos; os valores variam de acordo com o tempo estipulado; os passeadores são todos residentes próximos à casa do cliente; e, é possível agendar passeios de acordo com a disponibilidade de horários do passeador. Foram utilizadas duas pesquisas para a elaboração desse artigo, uma realizada pelo próprio autor (participaram 275 indivíduos) e outra realizada pelo SPC Brasil e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas - CNDL. Nesse projeto, será abordada a necessidade da sociedade para esse tipo de serviço; a importância dessa tecnologia disruptiva; e, o que ela pode proporcionar. A questão ambiental e a sustentabilidade são fatores fundamentais na ideologia seguida pelo Dogger. Por essa razão, o Dogger fornecerá, como cortesia aos seus clientes, saquinhos higiênicos biodegradáveis para coleta das fezes do pet durante o passeio.

Palavras-Chave: Tecnologia Disruptiva. Aplicativo. Dogger. Passeios. Cachorros.

## Abstract

With the rapid growth of the population that breeds dogs at home, there was an effort in awareness about the importance of practicing walks with the pet aiming at both their physical and mental health. The objective of this study was to evaluate the disruptive technology, through the Dogger application, as a new proposal in the format of walking dogs. The same seeks to solve the difficulty of people who need their dogs to go for a walk and are not always available for these moments. It is possible to request a walk from anywhere, requiring only someone to deliver the dog to the walker. From there, it is possible to follow the entire itinerary live; securely, including through notifications, when necessary. With a different dynamic, tours of 15.30 or 60 minutes can be chosen; the values vary according to the stipulated time; walkers are all residents close to the client's home; and, it is possible to schedule tours according to the availability of the walker's schedule. Two surveys were used to prepare this article, one carried out by the author himself (275 individuals participated) and another carried out by SPC Brasil and the National Confederation of Shopkeepers - CNDL. In this project, the society's need for this type of service will be addressed; the importance of this disruptive technology; and, what it can provide. The environmental issue and sustainability are fundamental factors in the ideology followed by Dogger. For this reason, the Dogger will provide, as a courtesy to your customers, biodegradable hygienic bags for collecting pet feces during the tour.

Key words: Disruptive Technology. Application. Dogger. Walks. Dogs.

## Introdução

O Dogger é um aplicativo criado pelo aluno Gabriel Arruda, da Fatec-Sebrae, está na fase de desenvolvimento, porém com um grande material coletado, no decorrer dos últimos anos. Visa suprir um nicho do mercado e de uma sociedade que necessita da modernização desse tipo de serviço; e, o Dogger chega como uma solução disruptiva.

O mundo está cada vez mais conectado e imediatista; assim, não podemos mais esperar horas ou marcar passeios apenas a longo prazo. A sociedade necessita de uma tecnologia disruptiva como o Dogger, e através dela, atualizar sua forma de pensar; aproveitar da tecnologia moderna; criar um conceito para passeios com

cachorros mais seguro, já que, é possível acompanhar todo trajeto ao vivo; facilitar a forma de pagamento para os clientes; e também, construir uma mobilidade incrível pois, em qualquer lugar do país, o cliente pode solicitar um passeio para seu pet precisando apenas que alguém o entregue ao passeador.

Existem diversos cachorros que fazem suas necessidades apenas fora de casa, principalmente os de porte grande, e com isso esbarram nas questões de o dono não ter alguém de responsabilidade para efetuar o passeio, ou até mesmo a falta de tempo.

Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (ABINPET, 2018), a população de animais de estimação no Brasil já supera 130 milhões, representando hoje o terceiro maior mercado PET do mundo em faturamento, atrás apenas dos Estados Unidos e do Reino Unido.

Em 2017, o setor teve receita de 20,3 bilhões de reais no ano passado, com crescimento de 4,9% em relação a 2015, e esse crescimento contínuo provém da grande mudança de status que os animais de estimação vêm ganhando com o passar do tempo nas famílias brasileiras.

Não é novidade que os pets de hoje estão longe de levar uma “vida de cão”, como diz a conhecida expressão popular, já que a grande maioria dos animais com lar não são só bichinhos de estimação e são tratados como membros da família.

Seus donos querem proporcionar tudo o que estiver ao alcance para suprir todas as necessidades do seu pet e, assim, muitas vezes, estão garantidos o direito à alimentação saudável, acompanhamento médico, momentos de lazer e manutenção regular da higiene – além, é claro, da intensa dedicação emocional.

Um dos motivadores do crescimento do mercado pet ocorre devido a tendência a humanização desses animais de estimação e o aumento do vínculo afetivo.

Diante de tal cenário, os donos de pet dispensam parte de seus rendimentos na demanda de serviços e enseja inúmeras oportunidades de negócios nesse setor, como planos de saúde, spas, centros de tratamento médico e atividade física, espaços para socialização e realização de eventos entre donos e seus pets, hotéis e creches com cuidadores especializados, itens de moda/vestuário e acessórios, brinquedos e uma

linha de alimentos naturais que inclui até mesmo biscoitos integrais e orgânicos, ou mesmo rações livres de substâncias transgênicas, por exemplo.

O mercado pet vem crescendo a cada ano, e segundo os dados apresentados acima o Brasil é o terceiro maior mercado para pets no mundo. A Dogger traz um serviço de passeios com cachorros, com a intenção de melhorar a qualidade de vida do animal, compactuando com a visão apresentada, de que os pets são tratados como membros da família e recebendo os mesmos direitos dos familiares, desde uma boa alimentação até a saúde necessária.

A Dogger entraria nesse cenário de forma revolucionária, entendendo que os meios de passeios com cachorros são lentos e burocráticos, onde é necessário ligar para um pet shop; buscar um passeador sem ter a segurança de saber seus dados ou onde reside; e, se preocupar em pedir essas informações sem gerar um desconforto.

Pensando nisso, a Dogger já apresenta essas informações antes mesmo de o cliente solicitar o seu passeio lhe trazendo uma segurança maior. O que faz muitas pessoas desistirem de contratar o serviço de passeio, é a burocracia de precisar ligar, entender agenda disponível do passeador, os altos valores cobrados, a chance de desmarcar o passeio em cima da hora ou até mesmo de não ter a garantia de que o serviço está sendo realizado conforme o combinado.

A Dogger traz a simplificação de toda essa burocracia ao permitir que o cliente solicite o passeio do lugar em que estiver, com poucos toques no celular, pagando um valor justo e adaptado para os minutos necessários do seu cachorro, sem precisar agendar ou correr o risco que “furem” com ele, pois o passeio é solicitado na hora em que desejar, basta escolher um passeador online e disponível; além de, todo o passeio ser acompanhado por um sistema de geolocalização, em que o cliente visualiza ao vivo o caminho que está sendo percorrido.

Segundo Teodoro, Silva e Antonieta:

A Uber faz “do mesmo” um algo diferente ao revolucionar a forma como o transporte urbano é prestado. De fato, a Uber não oferece nada de novo; ela oferece transporte urbano de maneira fácil, rápida, descomplicada, mais barata, mais segura e com melhor qualidade. Trata-se a Uber como uma startup, portanto, uma empresa nova, que não surgiu das tradicionais cooperativas de

táxi ou das empresas de serviço de transporte público ou privado, mas coloca-se como sua principal concorrente. Além disso, a Uber faz uma excelente combinação entre o tradicional transporte urbano e as novas tecnologias, aliando resposta à demanda reprimida da população - que deseja se deslocar com agilidade, sem utilizar o precário serviço de transporte público regular ou os serviços de taxi - com a sede pós-moderna por soluções rápidas, seguras e econômicas na tela do smartphone” (TEODORO; SILVA; ANTONIETA,2017).

Dessa forma, a Uber não rompeu com nada, ela não inventou a roda, ela simplesmente viu no imenso exército de desempregados qualificados, com CNH e carro próprio - criado pela atual crise econômica - um promissor mercado para gerar oportunidades.

Feita uma analogia entre a Uber e a Dogger, ambas tem modelos e situações de mercado semelhantes. A Uber viu a oportunidade de melhorar um serviço já existente no mercado com base na tecnologia ao corrigir defeitos e burocracias nesse sistema de serviço, que era prestado por taxistas e outros; já a Dogger entende que, os serviços de passeios com cachorro podem ser inovadores se usado esse sistema; ao oferecer um preço mais justo e adequado às necessidades do animal e do cliente; a segurança; o acompanhamento ao vivo; o passeio exclusivo para apenas um cachorro; entre outras características que o tornaram um aplicativo inovador.

Segundo Oliveira (2018), é impressionante a mudança na visão a respeito de animais de estimação, já que, antes muitos eram usados como guardas da casa e hoje ocupam novas funções na vida de seus donos. Hoje encontramos animais que possuem o sobrenome da família, tem perfis em redes sociais, são "garotos-propagandas" de várias marcas pet; e, a maioria eu tratada como bebê ou até mesmo como um filho (OLIVEIRA,2018).

A relação do homem com os animais promove um vínculo que estimula mudanças positivas no comportamento das pessoas influenciando melhorias no convívio social e felicidade ao ser humano (LINHARES et al.,2018).

Antes de adquirir um cão condutas devem ser avaliadas. Isso porque, ter um cão requer compromisso, disciplina e organização, pois os cães são animais sociáveis que

em geral não toleram ficar sem companhia mais que 6 horas por dia, necessitam de estímulos mentais e atividades físicas diárias e precisam ser educados e socializados desde filhotes (LINHARES et al.,2018).

O estilo de vida dos donos influencia e muito na saúde do animal. Alimentação adequada, atividade física e contato são muito importantes para qualidade de vida do pet.

Hoje nos deparamos com um aumento nos casos de obesidade canina. Isso porque a mudança no estilo de vida dos animais contribui muito para a elevação desses índices. Muitos animais vivem em apartamentos e casas, não caçam e não se exercitam como quando tinham vida livre (SILVA et al.,2017).

Nos países desenvolvidos a prevalência do excesso de peso e obesidade tem vindo a aumentar a uma taxa alarmante, tanto em humanos como na população canina. O termo “epidemia” é já comumente aplicado a esta realidade (SILVA et al.,2017).

O cotidiano nas sociedades atuais faz com que os cachorros estejam cada vez mais dentro de apartamentos, em ambientes restritos e sozinhos, muito diferente do natural, o animal não consegue expressar seus comportamentos de espécie.

A grande maioria dos problemas de saúde e comportamentais nos animais de companhia ocorrem devido a vários fatores provenientes de um ambiente sem estímulos, espaços inadequados, hiperatividade mal direcionada, sedentarismo, entre outros (LINHARES et al.,2018).

Segundo Silva et al. (2015) os passeios devem se tornar uma rotina diária. Inicialmente, o cão pode ser levado a dois ou três passeios curtos por dia; a duração de cada passeio pode ser gradualmente aumentada à medida que o cão se torne acostumado ao exercício e que a perda de peso comece a ocorrer. Apesar de os passeios serem uma chave integral para o sucesso de um programa de redução de peso, eles não devem ser um estresse excessivo ao cão. obesidade canina põe em risco a vida do animal, com diversos tipos de problemas de saúde física e mental; e como citado acima, é sugerido que os passeios com cachorros sejam feitos diariamente (SILVA et al,2017).

Assim o aplicativo Dogger vem para solucionar esse problema, ao oferecer a oportunidade de o responsável pelo cachorro solicitar pelo aplicativo com total segurança, quantos passeios desejar por dia; independentemente de onde estiver, quer seja no seu trabalho ou em viagem; e para isso, necessitar apenas que alguém entregue o seu cachorro para o passeador.

## **Metodologia**

Foram utilizadas duas pesquisas para a elaboração desse artigo, uma realizada pelo próprio autor e outra realizada pelo SPC Brasil e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas - CNDL, apresentada na parte de referencial teórico.

Na pesquisa realizada pelo autor, o instrumento utilizado foi um questionário autoaplicável elaborado por ele mesmo, através da ferramenta Google Forms, com 12 questões fechadas e objetivas; e, após a coleta de dados, todas as informações foram processadas de forma quantitativa.

Procurou saber dos participantes se residem em São Paulo; porte do cachorro; se cachorro faz as necessidades apenas fora de casa; quantas vezes por dia o cachorro sai para passear; se gostaria que cachorro passeasse mais; quanto tempo por passeio o cachorro precisa para ficar satisfeito; caso tenha mais de um cachorro prefere passeios individuais ou juntos; se utilizaria um aplicativo para passeio do cachorro; caso não, porque; quais seriam as melhores formas de pagamento; e, valores.

Participaram dessa pesquisa, 275 indivíduos de ambos os sexos, e o critério de inclusão na amostra era ter cachorro em casa; e, caso tivesse mais de um cachorro, deveria responder um questionário para cada um deles.

Os sujeitos da pesquisa foram contactados pelo autor; para todos que tivessem interesse em participar, foi disponibilizado um link para acesso à pesquisa (gerado pelo google docs.)

O questionário ficou disponível para acesso durante o mês de janeiro de 2021, na plataforma do docs.google.com através do link (<https://forms.gle/EXUkdLJe9mjr7ngg6>: Pesquisa DOGGER).

Os tratamentos dos dados foram predominantemente quantitativos e a tabulação foi realizada por percentual conduzido pela plataforma já mencionada e resultados apresentados em forma de gráficos.

A segunda pesquisa foi realizada pelo SPC Brasil e pela Conferência Nacional de Dirigentes Lojistas - CNDL, de forma ampla atingiu 27 capitais brasileiras, com o objetivo de entender melhor o comportamento dos donos de animais no Brasil.

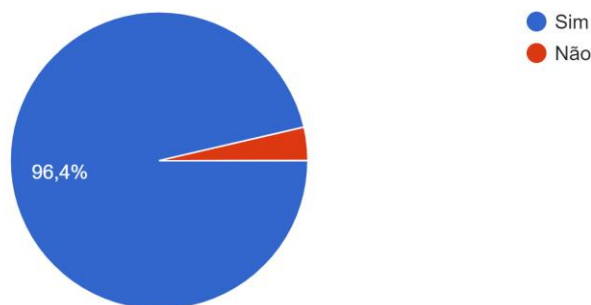
### Resultados e discussão

Foi realizada uma pesquisa com pessoas que tem cachorro(s) para entender melhor o comportamento do público-alvo do Dogger. Os resultados foram:

Conforme Gráfico 1, 96,4% são moradores do estado de São Paulo; localidade onde as atividades do Dogger iniciarão.

Gráfico 1

Você reside no estado de São Paulo?  
275 respostas



Fonte: O autor

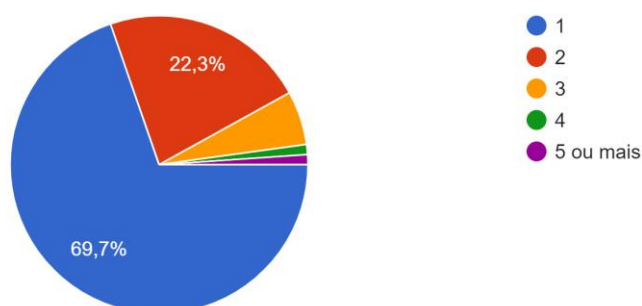
Segundo o Gráfico 2, 69,7% tem apenas 1 cachorro; resultado positivo se pensarmos no conceito de passeios exclusivos para cada cachorro; porém, é possível adicionar mais cachorros em um único passeio, caso o cliente deseje.



### Gráfico 2

Quantos cachorros você tem?

274 respostas



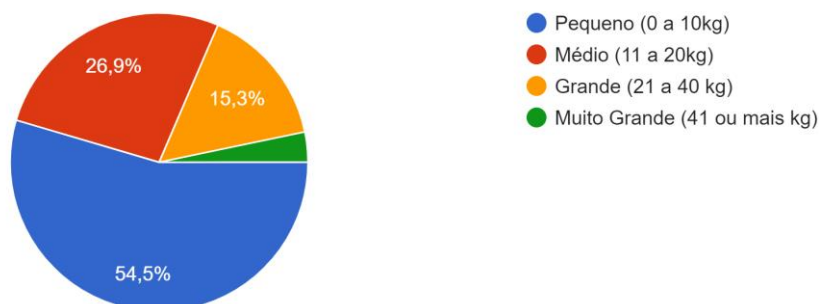
Fonte: O autor

A partir dos resultados do Gráfico 3, 81,4% tem cachorros de porte pequeno (0 a 10kg) ou médio porte (11 a 20kg); com isso, é possível ter uma demanda maior de passeadores, pois são portes de condução mais fácil.

### Gráfico 3

Qual é o porte do seu cachorro?

275 respostas



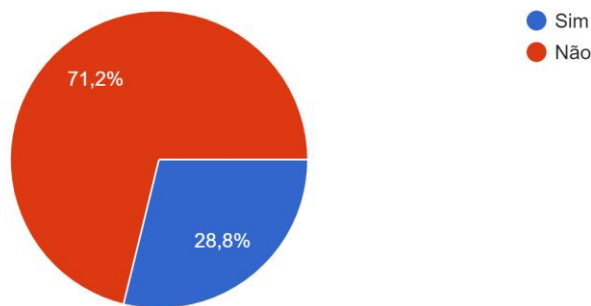
Fonte: O autor

Com relação aos resultados do Gráfico 4, 28,8% disseram que o cachorro só faz as necessidades fora de casa; reflete um número elevado se pensarmos que eles precisam sair constantemente

#### Gráfico 4

O seu cachorro faz as necessidades apenas fora de casa?

274 respostas



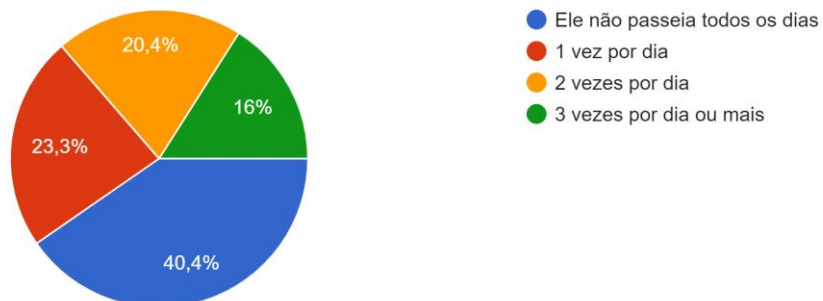
**Fonte: O autor**

Cruzando dois dados da pesquisa (Gráficos 5 e 6), 40,4% responderam que seu(s) cachorro(s) não sai todos os dias, e na outra, 77,1% respondeu que gostaria que seu(s) cachorro(s) saísse mais; concluindo-se assim, que um aplicativo como o Dogger poderia suprir esse desejo de realizar mais passeios ao dia.

### Gráfico 5

Quantas vezes por dia o seu cachorro passeia ?

275 respostas

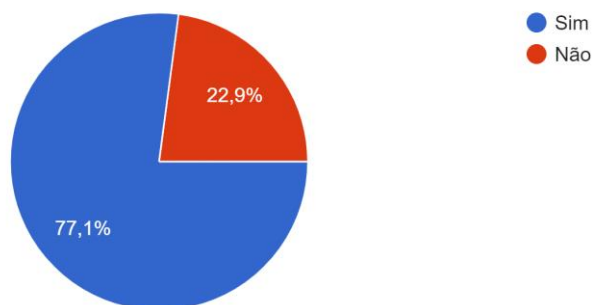


Fonte: O autor

### Gráfico 6

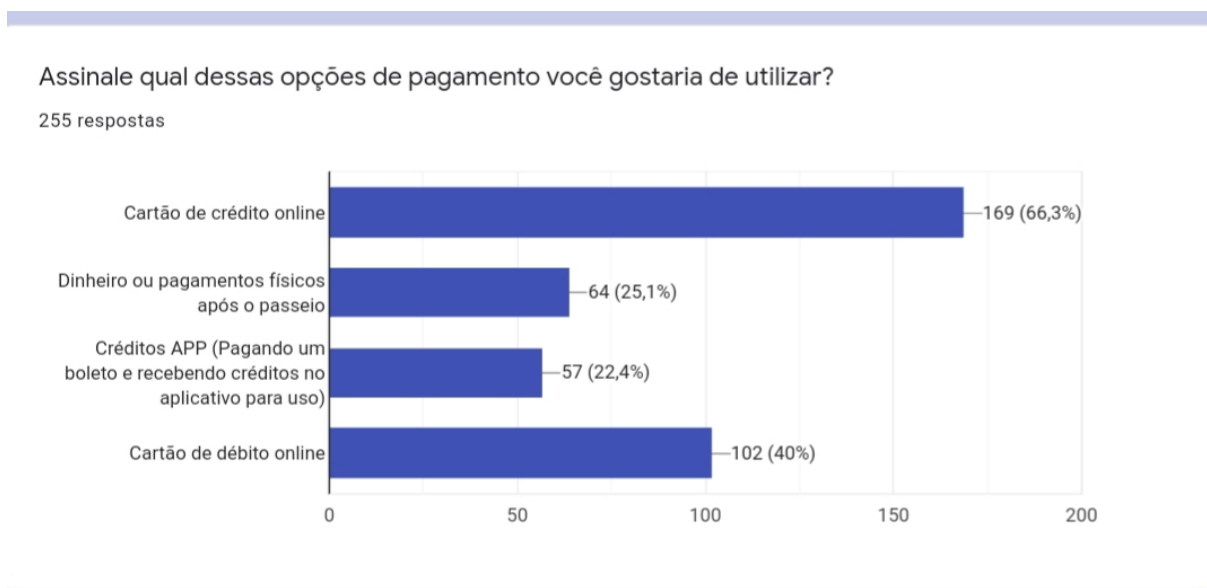
Você gostaria que seu cachorro passeasse mais?

275 respostas



Quanto ao Gráfico 7, 74,9% desejam realizar pagamentos online, fato favorável à proposta do aplicativo que é oferecer praticidade e facilidade nos pagamentos.

### Gráfico 7



**Fonte: O autor**

Com tudo que foi apresentado, é possível entender que esse tipo de serviço necessita de uma inovação adaptada a sociedade contemporânea e às suas necessidades.

O Brasil é o terceiro maior mercado Pet do mundo e segue em crescimento; isso confirma a existência de um grande público consumidor no ramo do aplicativo e abre oportunidades para outras marcas de produtos se unirem em prol de um crescimento coletivo.

Os animais de estimação são vistos hoje como membros da família e os passeios funcionam como uma melhoria em sua qualidade de vida, visto que, existem diversos tipos de problemas que surgem em animais sedentários ou que deixam de se exercitar.

### Considerações finais

Esse estudo mostrou de várias formas que o aplicativo pode ser útil para a sociedade e para a economia ao vislumbrar um setor em constante crescimento.

O serviço de passeios com cachorros ainda é algo “engessado” e burocrático e falta tecnologia, os passeios necessitam ser mais seguros, de forma que o dono consiga acompanhar exatamente o trajeto e a localização do seu cachorro; se necessário, receberá notificações imediatas. Já no que diz respeito a forma de pagamento, deve ser moderna ao oferecer ao cliente a compra de “créditos Dogger” via boleto bancário

ou através de pagamento por cartão de crédito via on-line. Além disso, uma das grandes soluções que o aplicativo traz é a possibilidade de solicitar um passeio imediatamente sem a necessidade de agendar previamente horários ou precisar procurar listas ou indicações de passeadores.

O país vive uma enorme taxa de desemprego e o Dogger busca trazer oportunidades internas (corporativas) e externas (prestação de serviço) para que diversas pessoas possam ter uma renda extra ou complementar.

O modelo do aplicativo Dogger tem uma semelhança operacional com o da Uber; o serviço de geolocalização traz a segurança e a garantia que o passeio está sendo feito conforme o combinado e mostra a localização de todo percurso do passeio com o pet; as formas de pagamentos digitais se ampliaram com as fintechs. Hoje é mais fácil para uma pessoa ter um cartão de crédito, que é a principal forma de pagamentos online, para compras em lojas e serviços em aplicativos; mas também, para as pessoas que não tiverem ou não quiserem usar seus cartões, o Dogger oferecerá a solução através da compra de créditos do aplicativo através de pagamento via boleto bancário.

O Dogger preza pela sustentabilidade; se preocupa com a questão ambiental; e, entende que, pequenas atitudes podem causar grandes impactos na natureza. Uma delas, é a substituição das sacolas plásticas usadas para recolher as fezes ; e que, agridem muito o meio ambiente; por sacolas biodegradáveis.

Como o conceito do aplicativo é o de trazer soluções, o Dogger fornecerá como cortesia aos seus clientes saquinhos higiênicos biodegradáveis para coleta das fezes do pet durante o passeio; promovendo assim, o conceito de consciência ambiental. Assunto de máxima relevância porque tem efeitos positivos para o planeta e para qualidade de vida das pessoas. Suscitar o conceito de sustentabilidade também é, além de, informar as pessoas sobre os perigos do consumo excessivo que praticamos no dia a dia, buscar e promover hábitos saudáveis.

Coletar resíduos dos cães é uma questão de educação e higiene.

Nesse cenário, o Dogger chega como solução.

## Referências bibliográficas

ABINPET- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE PRODUTOS PARA ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO (Brasil). **2018 Mercado Pet Brasil**. 2018. Disponível em: <<https://abinpet.org.br/mercado/>>

LINHARES, Virna Lívia Vieira et al. **O adestramento positivo como tratamento em cães com distúrbios comportamentais de ansiedade: Relato de casos**. Revista PUBVET Medicina Veterinária e Zootecnia. v.12, n.4, a 61, p.1-9, 2018.

OLIVEIRA, Angélica Bezerra de Almeida. **O mercado Pet na cidade de Natal: ofertas e expectativas sob a ótica dos consumidores**. 2018. 91 fls. TCC (Graduação) - Curso de Administração, Departamento de Ciências Administrativas, Universidade Federal do Rio Grande do Norte - UFRN. Natal. 2018.

SILVA, Sayenne Ferreira et al. **Obesidade canina: Revisão**. Revista PUBVET Medicina Veterinária e Zootecnia.v.11, n.4, p.371-380, abr.,2017.

SPC BRASIL; CNDL - CONFEDERAÇÃO NACIONAL DE DIRIGENTES E LOJISTAS. **Mercado de Consumo Pet**. 2017. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/3540>>.

TEODORO, Maria Cecília Máximo; SILVA, Thaís Cláudia D'Afonseca da; ANTONIETA, Maria. **Disrupção, economia compartilhada e o fenômeno Uber**. Revista da Faculdade Mineira de Direito – PUC Minas. V.20, n.39, p.1-30, 2017.