

RanGo é uma startup genuinamente brasileira que solucionou uma equação que envolve estudo, alimentação, tempo e produtividade. O aplicativo existe desde maio de 2022, quando a dupla participou de eventos universitários para testar a solução após finalizar o desenvolvimento. A operação, de fato, teve o start no segundo semestre, na volta às aulas, nas cantinas de uma universidade. Hoje, menos de um ano depois, a startup está prestes a bater a marca de 10 universidades, com mais de 5 mil usuários e cerca de 9 mil pedidos consolidados. “E subindo! Miramos conquistar pelo menos 80% das faculdades de relevância em Brasília, antes de migrar para outras cidades, que é a nossa meta”, avisa Hugo.

Para operacionalizar o pedido, o estudante entra no aplicativo, seleciona a instituição de ensino onde estuda e escolhe sua refeição. Após pagamento (também feito de forma digital, 100% dentro do app), a ordem é enviada ao restaurante, que o notifica quando o RanGo estiver pronto. “Os alunos — e também docentes — podem agendar seus pedidos para outros horários, principalmente os de pico, e terem a garantia de que, quando soar a sirene de fim da aula, sua refeição estará pronta”, mostra Hugo.

Sua refeição está pronta!

A estudante de direito Luiza Kimura, 20 anos, é usuária da plataforma e confessa que sua vida foi transformada. Ela conta que não sente fome quando acorda, sai direto para a faculdade e costumava perder cerca de 30 minutos na espera de um lanche que ela pedia na lanchonete quando chegava. Hoje, com o RanGo, ela faz o pedido antes de sair de casa e, quando chega, só retira o produto. “Os estabelecimentos da faculdade costumam demorar cerca de 30 minutos para preparar. É o tempo que eu levo de casa para a faculdade. O pagamento é via pix e a retirada é automática, o que evita fila”, comemora a moradora do Lago Sul.

O RanGo tem como diferencial não cobrar taxa do estudante e não concorrer com aplicativos de entrega, uma vez que é pautado no take out. Os sócios Hugo e Davi contam que, além da agilidade, o uso da plataforma oferece vantagens acopladas aos usuários, como vouchers e

Vitor Oliveira/Divulgação



Com o RanGo, estudantes utilizam o intervalo para relaxamento, sem precisar enfrentar fila para lanchear

Vitor Oliveira/Divulgação



Promoção do aplicativo é feita pelos universitários entre si, que aprovam o app

Pedro Oliveira/Divulgação



Lanchonetes resolveram o problema das filas e lucram até 15% mais

cupons de desconto, sistema de fidelidade — na indicação de amigos, há pontuação e troca por diversos prêmios no marketplace — e, em alguns restaurantes fidelizados, os clientes ganham pontos cumulativos que podem ser trocados por refeições grátis depois.

Segundo os criadores do RanGo, houve um crescimento de 15% no faturamento das empresas que utilizam o aplicativo. “Nós apostamos em nossos restaurantes parceiros e, com o uso da plataforma, conseguimos trazer clientes que antes não consumiam naquele estabelecimento, como os que optavam por trazer a refeição de casa para não enfrentar a fila ou até

deixavam de comer no campus”, explica Hugo. “Também agregamos mais valor aos produtos e trabalhamos a experiência do usuário, trazendo também uma possível incrementação no ticket-médio do ponto”, complementa Davi.

Sobre o modelo de negócio, Hugo ressalta que a startup é autossustentável. “Trabalhamos um percentual sobre cada pedido realizado, ou seja, o restaurante paga apenas quando usa. É acordada uma taxa por transação firmada individualmente com cada parceiro. Para cada pedido feito por um usuário no estabelecimento é descontado o valor percentual da plataforma”, observa Hugo. A

adesão das empresas ao app é simples. Os canais de contato com a plataforma são diversos, mas as fontes principais de captação são virtuais (via site ou redes sociais) ou presenciais, por meio de uma prospecção ativa quando a equipe visita as instituições mapeadas para explicar e oferecer a solução.

Os fundadores do RanGo ressaltam que há uma forte relação de ganha-ganha entre a startup, as empresas cadastradas e os usuários. “Todos ganham. O estudante não perde tempo e não paga taxa. O restaurante ou a lanchonete conseguem mais eficiência na cozinha para atender aos pedidos agendados, e até melhoram a distribuição de

funcionários, que não precisam ficar o tempo todo no balcão ou no caixa. Assim, os custos de pessoal caem, o faturamento sobe”, avalia Hugo. “Até mesmo os gestores escolares saem ganhando, pois se livram da queixa recorrente das filas e do desperdício de tempo no horário do recreio. Fora que os pais de crianças em idade escolar podem comprar e agendar o lanche dos filhos pelo aplicativo, garantindo a segurança”, acrescenta Davi.

A startup RanGo está em fase de consolidação no Distrito Federal, firmando o posicionamento e reconhecimento de marca pelo público. Em paralelo, Davi e Hugo ressaltam que estão estruturando uma rodada de captação para viabilizar a saída do aplicativo de Brasília para outras cidades. “Miramos São Paulo primeiro, o que deve acontecer muito em breve. Como já temos algum tempo de experiência, carregamos a bagagem necessária para implantação em outras localidades e nosso desafio é apenas escalar estes processos e operações”, finalizam os empreendedores.

TÁ NA MÃO

5

MIL
usuários ativos

10

instituições de ensino

9

MIL
pedidos consolidados

7

meses de operação