

**Centro Paula Souza
Etec Vasco Antônio Venchiarutti
Técnico Integrado ao Médio - Informática para Internet**

**BEATRIZ ANTUNES
BRUNA MIYUKI YASUDA
MATHEUS DA SILVA SANTOS**

***HireUp* – WEBSITE PARA A CONTRATAÇÃO DE PRESTADORES DE SERVIÇO**

Jundiaí – SP

2025

BEATRIZ ANTUNES
BRUNA MIYUKI YASUDA
MATHEUS DA SILVA SANTOS

***HireUp* – WEBSITE PARA A CONTRATAÇÃO DE PRESTADORES DE SERVIÇO**

Artigo desenvolvido para Feira de Ciência e Tecnologia da região bragantina – Bragantec sob orientação das professoras Kelly Sabará e Luciana Ferreira Baptista.

Jundiaí – SP

2025

AGRADECIMENTOS

Agradecemos à Sofia Pintor e Pedro Tavares, que nos ajudaram a criar esse projeto desde o início, e pelo apoio incondicional para concluí-lo.

RESUMO

Este estudo tem o objetivo de analisar as dificuldades enfrentadas na relação entre freelancers e contratantes no mercado de trabalho contemporâneo e propor o desenvolvimento do website *HireUp*, uma plataforma inovadora digital que simplifica essa interação. Os profissionais poderão se cadastrar, registrar qualificações, disponibilidades e preços, enquanto os clientes poderão contratar serviços de forma prática e segura. Espera-se, assim, proporcionar maior segurança, eficiência e transparência na contratação de serviços freelancers, promovendo uma experiência positiva para ambos os usuários. Dentre os autores pesquisados para a constituição conceitual deste trabalho, destacaram-se **Amorim (2024)**, **Campelo et al. (2024)**, **Vieira (2025)**, **Rangel et al. (2024)** e **Malmann (2018)**. A metodologia utilizada foi a pesquisa exploratória, tendo como coleta de dados o levantamento bibliográfico e a pesquisa de campo por meio de questionários aplicados a contratantes e prestadores de serviço, além da análise comparativa de plataformas digitais semelhantes. As conclusões mais relevantes são que há uma receptividade extremamente positiva para soluções digitais que conectem prestadores e clientes de forma mais segura e intuitiva, confirmada pela aprovação de 99% dos respondentes, o que valida a relevância do projeto e reforça seu potencial de aplicação prática no mercado.

Palavras-chave: Website, Freelancer, Contratante.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	1
2. PÚBLICO-ALVO.....	2
3. OBJETIVOS.....	3
3.1. Objetivo Geral.....	3
3.2. Objetivos Específicos.....	3
4. METODOLOGIA.....	5
5. CRONOGRAMA.....	7
6. DESENVOLVIMENTO.....	8
7. RESULTADOS ESPERADOS.....	15
8. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	17
REFERÊNCIAS.....	18
ANEXO A.....	20
ANEXO B.....	20
ANEXO C.....	21
ANEXO D.....	21
ANEXO E.....	22
ANEXO F.....	22
ANEXO G.....	23
ANEXO H.....	23
ANEXO I.....	24
ANEXO J.....	24
ANEXO K.....	25
ANEXO L.....	25
ANEXO M.....	26
ANEXO N.....	26
ANEXO O.....	27
ANEXO P.....	27
ANEXO Q.....	28

1. INTRODUÇÃO

As relações de trabalho têm passado por intensas transformações nas últimas décadas, impulsionadas pelo crescimento do trabalho autônomo e pelo avanço das tecnologias digitais. Nesse novo cenário, a intermediação entre quem oferece e quem contrata serviços passou a ser fortemente marcada pela presença de plataformas online, que ampliaram as formas de conexão, mas não eliminaram os desafios característicos desse modelo. De um lado, contratantes ainda enfrentam dificuldades para encontrar profissionais qualificados, de confiança comprovada e que pratiquem preços justos. De outro, trabalhadores autônomos convivem com a instabilidade de renda, a ausência de garantias contratuais, o risco de atrasos ou de não recebimento pelos serviços prestados e a limitação no alcance de novos clientes em um ambiente altamente competitivo.

Diante desse contexto, surge a necessidade de soluções capazes de equilibrar os interesses das partes envolvidas, assegurando maior transparência, eficiência e segurança nas relações de prestação de serviços. É nesse cenário que se insere o *HireUp*, uma plataforma digital projetada para reduzir barreiras e tornar a contratação de serviços mais justa e acessível. Seu diferencial está na integração de recursos como busca por categorias, certificação de profissionais, avaliações de usuários e sistema de pagamento seguro, de modo a valorizar tanto o contratante quanto o prestador. Ao mesmo tempo em que possibilita maior visibilidade aos trabalhadores autônomos, a proposta fornece aos clientes critérios claros de escolha, fortalecendo vínculos de confiança e ampliando as oportunidades de geração de renda.

O objetivo desta pesquisa é propor o desenvolvimento do *HireUp* como uma alternativa inovadora para o mercado de serviços autônomos, buscando superar as limitações ainda presentes em plataformas existentes. Pretende-se, com isso, analisar como uma ferramenta digital baseada em confiabilidade, qualificação e garantias de negociação pode contribuir para a valorização do trabalho autônomo, para a inclusão de profissionais no mercado e para o fortalecimento de relações comerciais mais equilibradas e seguras.

Assim, este estudo não se limita à apresentação de uma solução tecnológica, mas busca refletir sobre como iniciativas digitais podem atuar como instrumentos de transformação social. Ao promover condições de trabalho mais seguras, incentivar a geração de renda e estimular práticas de contratação mais responsáveis, o *HireUp* reafirma seu papel como uma proposta que combina inovação com compromisso social, apontando caminhos para a construção de um mercado de serviços mais justo, transparente e alinhado às necessidades contemporâneas.

2. PÚBLICO-ALVO

O público-alvo do projeto é composto por *freelancers* e profissionais autônomos, bem como por contratantes, sejam pessoas físicas ou empresas. Os *freelancers* englobam prestadores de serviços de diversas áreas, como encanadores, pintores, instaladores e eletricitas, que buscam ampliar suas fontes de renda por meio de uma plataforma que facilite o contato com clientes de forma simples, segura e eficiente. O *HireUp* oferece maior visibilidade a esses profissionais, permitindo que seus serviços sejam encontrados por um número mais amplo de potenciais contratantes e aumentando as chances de serem escolhidos para atender demandas específicas.

Por sua vez, os contratantes são pessoas ou empresas que necessitam de serviços pontuais, como a instalação de um chuveiro, pintura de ambientes ou reparos hidráulicos. A plataforma proporciona a esses usuários um modelo seguro, prático e categórico para contratar exatamente o serviço desejado, tornando o processo de seleção mais eficiente e transparente. Além disso, o sistema permite consultar avaliações, comentários, certificações dos prestadores e realizar pagamentos de forma segura, tudo integrado em um único ambiente, aumentando a confiança e a tranquilidade durante a contratação.

3. OBJETIVOS

3.1.Objetivo Geral:

O objetivo deste trabalho é desenvolver uma aplicação Web que simplifique a busca e contratação de profissionais *freelancers*, tornando o processo mais ágil, confiável e acessível. Focando em inovação, o site proporcionará uma interface prática e intuitiva, com recursos como busca por categoria, avaliações detalhadas, um sistema de certificação dos profissionais e um sistema seguro de contratação e pagamento.

Com essa plataforma, esperamos atender às dificuldades enfrentadas tanto pelos contratantes, que vêm sendo exigidos a contratar às cegas, quanto pelos prestadores, que vêm sendo deixados de fora do mercado, aumentando suas fontes de trabalho e aumentando a taxa de emprego em suas regiões. Dessa forma, contribuiremos para o desenvolvimento econômico, aumentando a confiança nas negociações, melhorando a eficácia nas contratações e trazendo crescimento às comunidades envolvidas.

3.2.Objetivos Específicos:

- Identificar as principais dificuldades enfrentadas por contratantes e prestadores de serviços *freelancers*;
- Analisar plataformas semelhantes para verificar funcionalidades já existentes e lacunas do mercado;
- Projetar uma interface de usuário prática, intuitiva e segura, que conecta contratantes e prestadores de serviço;
- Desenvolver e integrar um processo de pagamento seguro, totalmente intermediado pela plataforma;
- Desenvolver uma busca por categoria que auxilie o usuário a encontrar exatamente o serviço desejado;
- Implementar um sistema de gestão de disponibilidade, permitindo aos profissionais inserirem horários de trabalho e possibilitando que os contratantes agendem atendimentos conforme essa agenda;
- Criar uma ferramenta de seleção de região, facilitando a locomoção para os prestadores e otimizando o tempo de início do serviço;
- Construir um sistema de avaliação mútuo entre contratantes e prestadores, exibindo

comentários e notas visíveis junto ao perfil dos usuários, que permite contratar com maior confiança;

- Desenvolver um módulo de qualificação profissional (“Professional Qualificado”), para atestar competências e aumentar a credibilidade dos prestadores;
- Estruturar uma tabela de preços fixa para serviços mais comuns, criada pelos próprios profissionais, além de viabilizar orçamentos personalizados por meio de chat interno, sem limite de cotações por parte dos clientes;
- Implementar uma política de garantia de satisfação, com revisão gratuita em até 72 horas em caso de insatisfação, fortalecendo a confiança e a fidelidade na plataforma;
- Testar a usabilidade e o funcionamento do site junto a usuários reais, coletando e analisando feedbacks para melhorias contínuas;
- Avaliar o impacto da aplicação no aumento da visibilidade dos *freelancers*, na confiança dos contratantes e na geração de novas oportunidades de trabalho.

4. METODOLOGIA

Em um primeiro momento, foi realizada uma pesquisa quantitativa por meio de formulário estruturado, respondido por 126 participantes selecionados por conveniência (familiares, amigos e estudantes da instituição de ensino). As perguntas abrangeram gênero, faixa etária, experiências na contratação de serviços, dificuldades enfrentadas e avaliação quanto à precisão das soluções obtidas. Essa etapa possibilitou traçar o perfil dos usuários, identificar critérios de escolha e mapear o grau de interesse em uma nova plataforma digital. A coleta dos dados foi realizada por meio da ferramenta *Google Forms*, garantindo praticidade e alcance diversificado.

Em seguida, foi desenvolvido um segundo instrumento de coleta de dados, voltado especificamente aos prestadores de serviço. O objetivo dessa etapa foi identificar o perfil profissional dos participantes, compreender suas expectativas, necessidades e os desafios enfrentados no processo de oferta de serviços em plataformas digitais. A inclusão desse público permitiu equilibrar a análise entre os dois lados da relação ampliando a compreensão do mercado e fortalecendo a proposta de valor da plataforma.

Além disso, realizou-se uma pesquisa qualitativa exploratória, baseada na análise comparativa de plataformas digitais semelhantes já existentes no mercado. Essa etapa buscou reconhecer boas práticas, falhas recorrentes e diferenciais competitivos, servindo como referência para a definição de funcionalidades mais adequadas à realidade dos usuários.

Por fim, os resultados das etapas anteriores subsidiaram o processo de desenvolvimento da plataforma digital, que uniu recursos nativos do *WordPress* com plugins especializados e customizações manuais no arquivo *functions.php*. Desde o início, a proposta buscou construir um ambiente digital seguro, intuitivo e funcional, capaz de atender tanto aos contratantes quanto aos freelancers. A escolha do *WordPress* permitiu a gestão centralizada de conteúdos e usuários, além da geração automática do banco de dados.

Entre as ferramentas utilizadas, destaca-se o *Elementor*, responsável pela construção visual das páginas e pela responsividade, assegurando usabilidade em diferentes dispositivos. O *WooCommerce* foi integrado para transformar os perfis dos freelancers em produtos contratáveis, simplificando o processo de contratação. Já o *User Registration* viabilizou cadastros diferenciados entre contratantes e freelancers, garantindo que cada perfil tivesse seus próprios campos e permissões.

Complementando essa estrutura, outros plugins foram aplicados para funções específicas, como a configuração de segurança, o envio automático de e-mails em formulários e a implementação de modo escuro com adaptação dinâmica de ícones. Nos casos em que os recursos prontos não atendiam integralmente às necessidades, realizaram-se customizações personalizadas no *functions.php*, criando soluções sob medida para a plataforma.

É importante destacar, por fim, que a plataforma foi desenvolvida de forma modular e escalável, o que possibilita que, posteriormente, seja disponibilizada ao público por meio da contratação de um serviço de hospedagem. Dessa forma, o site poderá ser colocado no ar de maneira profissional, garantindo acesso real aos usuários e ampliando o alcance do projeto para além do ambiente acadêmico.

5. CRONOGRAMA

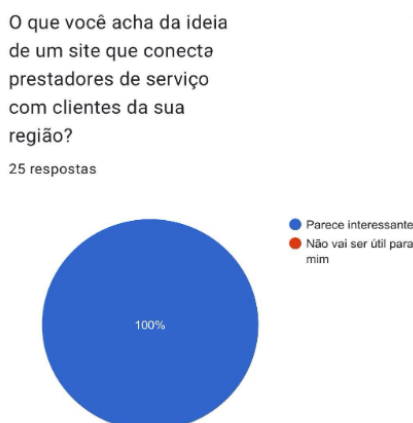
Etapa	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out
Estudo do cenário da área profissional	X								
Definição do tema	X								
Criação do projeto de pesquisa	X								
Criação do cronograma		X							
Pesquisa teórica e bibliográfica		X	X	X	X				
Levantamento das ferramentas		X	X						
Pesquisa de metodologia				X	X				
Escrita do referencial teórico				X	X				
Criação da identidade visual		X							
Prototipação					X	X			
Criação do Banco de dados					X				
Desenvolvimento do back-end						X	X		
Desenvolvimento do front-end						X	X		
Análise e ajustes finais								X	
Apresentação na feira									X

6. DESENVOLVIMENTO

O mercado de trabalho contemporâneo, notadamente no Brasil, é caracterizado por uma significativa transformação marcada pela expansão da informalidade e pelo crescimento de novas modalidades de trabalho mediadas pela tecnologia. Esse fenômeno impacta diretamente a segurança e a estabilidade de uma parcela considerável da população economicamente ativa, com dados do IBGE de 2023 apontando que aproximadamente 39 milhões de brasileiros estão inseridos na informalidade. Neste contexto, os trabalhadores autônomos representam um grupo heterogêneo que vivencia a dualidade entre a flexibilidade e autonomia da profissão e os obstáculos inerentes à falta de formalização, como a dificuldade de acesso a clientes e a instabilidade financeira, buscando reconhecimento e melhores condições de trabalho frente a barreiras estruturais (CAMPELO et al., 2024).

Essa lacuna operacional e de segurança gera a necessidade premente de soluções inovadoras que possam mediar de forma mais eficiente, transparente e confiável a relação entre prestadores de serviço e contratantes, justificando o desenvolvimento de plataformas digitais que atuem como facilitadoras desse processo. Ao realizarmos nossa própria pesquisa de opinião, foi apresentada a ideia de uma plataforma que conecte prestadores de serviço de reforma a clientes, com foco em avaliações, localização, agilidade e segurança. A pergunta final foi: “O que você acharia de um site que conecta clientes a profissionais de reforma, com um grande diferencial de uma plataforma com uma interface mais intuitiva e mais segurança do que as opções do mercado, ajudando a criar mais confiança tanto para quem contrata quanto para quem oferece o serviço?” A resposta foi de **aceitação de 99% dos respondentes**. A mesma pergunta (resumidamente) foi realizada durante nossa pesquisa apenas com prestadores de serviço, e ela teve o seguinte resultado:

Gráfico 1 - Recepção para uma nova plataforma



Fonte: Elaborado pelos autores.

Esses dados revelam uma receptividade extremamente positiva à proposta, indicando que há demanda e abertura por parte do público para soluções tecnológicas mais eficientes, seguras e acessíveis na área de serviços residenciais. A elevada taxa de aprovação válida a relevância do projeto e reforça seu potencial de aplicação prática no mercado. Os dados da pesquisa também revelaram que 70,6% dos entrevistados já tiveram dificuldade em encontrar profissionais de confiança, reforçando a relevância de uma plataforma que ofereça segurança e credibilidade.

A ascensão da economia digital e das plataformas online, parte do que se convencionou chamar de “economia sob demanda” (gig economy), emerge como uma força central nesse novo arranjo. Conforme dados do IBGE (2023), 1,5 milhão de pessoas trabalharam por meio de aplicativos de serviços no Brasil em 2022, cifra que demonstra uma tendência de crescimento. Essas ferramentas modificam radicalmente as dinâmicas de trabalho, oferecendo maior flexibilidade e conectividade, mas, paralelamente, expõem os trabalhadores a riscos de precarização. Este paradoxo é evidente, pois se por um lado as plataformas ampliam oportunidades, por outro, aprofundam fragilidades relacionadas à segurança e regulamentação. “A faceta mais pública desse impacto nas relações trabalhistas talvez seja a do trabalho intermediado por plataformas, notadamente o de motoristas e entregadores. Com as características de trabalho por tarefa, alta concorrência entre os trabalhadores, pouca (ou nenhuma) proteção social e com independência em relação às plataformas, esse tipo de trabalho tem se mostrado como um desafio em diferentes países” (RANGEL et al., 2024). A precariedade é confirmada por condições de trabalho insatisfatórias, visto que “o trabalho remoto em plataformas chega a ser responsável pela principal remuneração de seis em cada dez trabalhadores dessa modalidade [...]. No entanto, é exercido em condições precárias. As empresas deixam de pagar por serviços, atrasam e remuneram menos que o salário-mínimo do local de residência dos prestadores” (VIEIRA, 2025). Essa realidade não é exclusiva do Brasil; um relatório internacional recente, o *Fairwork Cloudwork Ratings 2025*, elaborado pelo *Oxford Internet Institute*, avaliou 16 plataformas de trabalho remoto e revelou um cenário de precarização estrutural, no qual apenas 12% dos trabalhadores conseguem remuneração compatível com o salário-mínimo de seus países, enquanto 78% enfrentam jornadas exaustivas sem proteção social (XAVIER, 2025).

Segundo Malmann (2018), entre os principais desafios enfrentados por freelancers e autônomos, a literatura especializada destaca a instabilidade na conquista de clientes, problema

para 59,5% dos profissionais, a dificuldade de precificação justa do trabalho, afetando 49,4%, e a ausência de garantias sobre pagamentos. Essa insegurança se reflete naquilo que os profissionais mais sentem falta: a estabilidade financeira (64,7%) e os benefícios da CLT, como férias e décimo terceiro salário (38,6%). Um perfil particular desse trabalhador também é delineado pelas pesquisas, indicando um profissional que rapidamente se autopercebe como especialista, “o fato de já se considerarem especialistas em até três anos de carreira aponta que o freelancer brasileiro não associa tempo de mercado a expertise”, característica que reforça a noção de que “o freelancer moderno não é apenas um especialista em sua área, mas também um empreendedor” (FERREIRA, 2024), demandando habilidades adicionais em marketing e gestão para garantir visibilidade e sustentabilidade.

Apesar do ambiente digital, a captação de trabalho ainda depende fortemente de métodos tradicionais, sendo a propaganda boca a boca a que garante o melhor retorno, utilizada por 57,8% dos freelancers, com 71,5% conseguindo novos trabalhos por indicações, contra apenas 16,5% que os conquistam através de redes sociais (MALMANN, 2018). Isso também se comprova analisando os dados coletados na nossa pesquisa de campo, onde a maioria dos profissionais relatou conseguir clientes por indicação de amigos e familiares (92%), seguida do uso de redes sociais como Instagram e Facebook (12%). Plataformas especializadas foram citadas por 0% dos respondentes. Essa dependência do networking informal limita drasticamente o potencial de crescimento e a capacidade de alcançar novos mercados, perpetuando um ciclo de instabilidade.

Diante deste cenário, observa-se que a literatura aponta consistentemente para uma dupla realidade: a economia de plataformas conecta contratantes e autônomos, gerando oportunidades, mas também reproduz e intensifica antigas vulnerabilidades. Portanto, justifica-se plenamente o desenvolvimento de projetos e soluções tecnológicas que visem superar essas contradições, oferecendo um ambiente que una organização, transparência, sistemas de avaliação de qualidade e garantias contratuais.

A criação de uma plataforma que funcione como um espaço seguro e atualizado, eliminando barreiras de acesso por meio de buscas por categoria e região, sistemas de avaliação mútua detalhados, opções de garantia de serviços e um sistema de pagamento interno, apresenta-se como uma resposta direta aos problemas de instabilidade, precificação e insegurança jurídica amplamente documentados. Iniciativas dessa natureza, ao digitalizar todo o processo de contratação, não apenas promovem a eficiência e a transparência, mas também contribuem para

a redução do uso de papelada física, agregando um impacto ambiental positivo. Além disso, ao incluir autônomos de forma mais eficaz na economia digital, tais soluções ampliam suas fontes de trabalho e oportunidades de renda, especialmente para grupos marginalizados no mercado formal, conformando-se assim aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU, em especial o ODS 8, que trata do crescimento econômico inclusivo e sustentável com emprego pleno e produtivo e trabalho decente para todos.

Foi realizada uma investigação mais minuciosa comparando sites com propostas similares ao nosso projeto, analisando a opinião dos participantes sobre essas plataformas. A análise focou em pontos como: pontos fortes e fracos de cada uma, facilidade de uso, acessibilidade e se o funcionamento é de fato intuitivo para todos os públicos. Durante esse processo, o “*GetNinjas*” se destacou como um dos principais concorrentes nacionais no segmento de intermediação de serviços. No entanto, ao aprofundar a análise, foi identificada uma série de limitações e reclamações recorrentes tanto de profissionais quanto de clientes.

Uma das maiores críticas é o modelo de cobrança adotado pela plataforma. Nele, os profissionais precisam pagar antecipadamente para liberar o contato de possíveis clientes, através de um sistema de moedas virtuais. Ou seja, o profissional arca com um custo apenas para ter o direito de iniciar uma conversa, sem nenhuma garantia de fechamento de contrato ou sequer de resposta por parte do cliente, e essas moedas expiram caso não sejam utilizadas dentro de três meses, mesmo em pacotes grandes, como os de 900 a 1.200 moedas.

Essa insatisfação pode ser observada em relatos públicos de profissionais da área. Um exemplo disso é uma reclamação anônima registrada no site Reclame Aqui, onde o usuário afirma: “Uso o aplicativo *GetNinjas* para captar clientes, o aplicativo sempre apresentou bugs e erros, e apesar de não ser tão bom, pois a maioria dos clientes não respondem e a gente acaba gastando moedas para liberar os dados, continuei usando por não encontrar alternativa melhor para ampliar minha clientela.” (RECLAME AQUI, 2025)

Além disso, a plataforma limita o cliente a receber no máximo quatro orçamentos por solicitação. Embora essa limitação possa ter sido pensada para facilitar a escolha, ela também reduz a diversidade de propostas, o que pode impedir o contratante de encontrar a melhor opção para sua necessidade específica. Muitos profissionais, principalmente os que estão iniciando ou que atuam em áreas com maior concorrência, relatam frustração por gastarem suas moedas sem

retorno, criando um ambiente de instabilidade financeira para quem depende dessas plataformas como principal meio de captação de clientes.

Com base nessas observações, decidiu-se por estruturar o *HireUp* de maneira a corrigir essas falhas e oferecer um modelo mais justo e acessível para os dois lados da negociação. Diferente do “*GetNinjas*”, a plataforma *HireUp* não cobrará por simples tentativas de contato. O *HireUp* terá um sistema que prioriza a efetividade: a plataforma apenas irá monetizar em base de comissões depois que o serviço for realizado, tanto em serviços na tabela de valores fixa quanto em casos de orçamento personalizado, evitando prejuízos aos trabalhadores.

Outra melhoria importante que se objetiva adotar é a ampliação da quantidade de orçamentos que o cliente pode receber, sempre respeitando a sua preferência por mais ou menos opções, de acordo com o tipo de serviço procurado. Dessa forma, a plataforma busca promover uma concorrência mais saudável entre os profissionais e ampliar as chances de os clientes encontrarem uma opção que se encaixe melhor em suas necessidades.

Além dessas mudanças no modelo de negócio, o *HireUp* trará um sistema de qualificação para os profissionais cadastrados, visando dar mais credibilidade aos prestadores de serviço, especialmente para aqueles que ainda estão iniciando no mercado e têm dificuldades em conquistar os primeiros clientes. Pretende-se também implementar uma política de garantia de revisão em até 72 horas, para casos em que o cliente, de forma justificada, não ficar satisfeito com o serviço prestado. Essas medidas aumentam a segurança para ambas as partes, criando um ambiente de maior confiança e responsabilidade.

Outro diferencial importante deste projeto será o sistema de avaliações bilaterais. Tanto o cliente quanto o profissional poderão avaliar a experiência após a finalização do serviço. Isso vai ajudar a criar um histórico transparente dentro da plataforma, permitindo que futuros usuários façam escolhas mais seguras, baseadas em avaliações reais. Nossa pesquisa quantitativa também identificou preocupações recorrentes por parte dos prestadores e clientes, destacadas no Gráfico 2. Entre elas, além de receios como fraudes ou golpes (28%), problema que o sistema de avaliações bilaterais, verificação do profissional, pagamento direto e seguro pela plataforma e a garantia de satisfação resolvem, surgiu a dificuldade de lidar com a própria tecnologia: 28% dos respondentes afirmaram temer não saber como utilizar a plataforma.

Gráfico 2 - Preocupações

Você teria alguma preocupação ao usar esse tipo de site?

25 respostas



Fonte: Elaborado pelos autores.

Esse dado evidencia a necessidade de oferecer recursos que simplifiquem a experiência do usuário. Por isso, o projeto prevê a criação de um guia de uso simplificado, em formato de vídeo explicativo e passo a passo ilustrado dentro do painel do freelancer, bem como em redes sociais. Além disso, será disponibilizado suporte por e-mail, garantindo que mesmo prestadores com pouca familiaridade tecnológica consigam se cadastrar, oferecer serviços e gerenciar contratos de forma prática e acessível.

Outro dado que pode ser observado no gráfico é a preocupação de 20% dos respondentes em segurança de suas informações pessoais. Visto isso, a plataforma garantirá a proteção dos dados dos usuários utilizando os recursos nativos do *WordPress* e *WooCommerce*, que já seguem boas práticas de segurança. Em relação a criptografia será implementado o certificado SSL (HTTPS) no momento de colocar a aplicação no ar, garantindo que todas as informações trocadas entre usuário e servidor sejam criptografadas. Os pagamentos e dados bancários não ficam armazenados diretamente no site, mas sim processados pelos *gateways* de pagamento integrados ao *WooCommerce* (*PagSeguro*, *PayPal*, *Stripe*), que possuem certificações como PCI-DSS. E para uma proteção adicional: serão utilizados *plugins* de segurança como *Wordfence* ou *iThemes Security*, que possibilitam autenticação em dois fatores e *backups* regulares para evitar vazamentos ou acessos não autorizados.

A monetização da plataforma ocorrerá por meio de comissões sobre os serviços fechados, a cada contratação realizada com sucesso através da plataforma, uma porcentagem será retida como taxa de operação (visto que durante a pesquisa quantitativa, os resultados foram que a maioria prefere o modelo de comissão por serviço fechado (64%), enquanto 36%

optaram por mensalidade fixa). Esse modelo mantém o funcionamento e evolução da plataforma sem impactar significativamente o valor final dos serviços.

O projeto também se mostra economicamente viável por sua natureza digital. Após a fase de desenvolvimento e estruturação inicial, os custos fixos da plataforma serão reduzidos, limitando-se à manutenção do site, ações de marketing e suporte ao cliente. Essa estrutura torna o projeto ampliável, com potencial para expansão regional e nacional, aumentando a sua sustentabilidade a longo prazo.

Ainda que já existam algumas plataformas com propósitos semelhantes, como o “*GetNinjas*”, o *HireUp* se destaca pelas suas facilidades e pelo tratamento humanizado junto às comunidades envolvidas, aumentando a possibilidade de crescimento para os usuários. Esses diferenciais fortalecem o engajamento dos participantes e constroem uma cultura de confiança mútua, contribuindo para um sistema digital de trabalho mais coordenado.

7. RESULTADOS ESPERADOS

Espera-se que o *HireUp* produza impactos significativos no processo de contratação de *freelancers*, atuando como uma ferramenta capaz de transformar esse tipo de interação em algo mais ágil, confiável e acessível. A plataforma foi concebida para facilitar a conexão entre clientes e profissionais, reduzindo o tempo despendido na busca por serviços especializados e garantindo maior segurança em relação aos pagamentos e à entrega dos projetos. O tempo economizado ao optar pela contratação por meio de site especializado foi calculado pela diferença entre os tempos totais estimados para os dois processos analisados:

Equação 1

$$\text{Ganho percentual} = \frac{\text{Tempo poupado}}{\text{Tempo original}} \times 100$$

$$\text{Ganho percentual} = \frac{283}{300} \times 100 = 94,33\%$$

O método estatístico adotado para a obtenção da porcentagem de economia de tempo consistiu em uma análise de ganho de eficiência. A partir da diferença entre os tempos médios estimados para os processos de contratação, aplicamos a fórmula previamente apresentada, obtendo um ganho percentual aproximado de 94,33%.

Esse valor corresponde à redução relativa no tempo despendido ao optar pela contratação via plataformas especializadas, em comparação ao processo informal realizado por meio das redes sociais. Em outras palavras, o processo de contratação oficial revelou-se aproximadamente 94% mais eficiente em termos de tempo, evidenciando, assim, uma vantagem operacional significativa proporcionada pelo uso de plataformas digitais na intermediação de serviços. Dessa forma, a proposta busca sanar fragilidades presentes em processos informais de contratação, ao mesmo tempo em que estabelece um ambiente digital de credibilidade e eficiência.

Além da praticidade, projeta-se que o *HireUp* contribua diretamente para o fortalecimento do empreendedorismo e da inclusão digital, uma vez que amplia as oportunidades de atuação para *freelancers* que, muitas vezes, encontram barreiras no mercado formal de trabalho. Ao possibilitar que esses profissionais tenham acesso a uma rede

diversificada de clientes, a plataforma favorece a geração de renda de maneira justa, prática e segura, ampliando as perspectivas de crescimento individual e coletivo. Para os contratantes, por sua vez, o sistema proporciona um meio eficiente de localizar prestadores qualificados, reduzindo riscos e incertezas e garantindo maior transparência durante todo o processo.

Outro resultado esperado diz respeito ao impacto social e econômico que poderá ser observado a médio e longo prazo. A plataforma tem potencial de fomentar a valorização de profissionais autônomos, ao reconhecer suas qualificações por meio de avaliações, certificações e mecanismos de reputação. Assim, não apenas promove a profissionalização do setor, mas também contribui para a construção de um mercado digital mais confiável e competitivo. Com isso, espera-se a ampliação das oportunidades de trabalho, especialmente para grupos historicamente excluídos do mercado formal, fortalecendo a economia colaborativa e criando um ciclo de benefícios para ambas as partes envolvidas.

Por fim, espera-se que o *HireUp* se consolide como uma alternativa inovadora no cenário digital de intermediação de serviços, integrando segurança, praticidade e valorização do trabalho autônomo. Com a implementação efetiva do sistema, projeta-se não apenas a melhoria na eficiência dos processos de contratação, mas também o fortalecimento do ecossistema empreendedor, com impactos positivos tanto no âmbito econômico quanto social.

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve como objetivo desenvolver e apresentar o projeto *HireUp*, uma plataforma voltada para a conexão entre freelancers e contratantes, buscando solucionar desafios comuns em processos informais de contratação, como falta de segurança, demora na busca por profissionais qualificados e ausência de garantias. Ao longo do desenvolvimento, foi possível estruturar um sistema que alia praticidade, acessibilidade e confiança, valorizando tanto os prestadores de serviço quanto os clientes.

Os resultados obtidos com a implementação inicial do protótipo e os testes realizados com usuários mostraram uma aceitação bastante favorável, especialmente pela simplicidade da plataforma, pela eficácia no processo de contratação e pelos recursos como avaliações, certificação e garantia de satisfação. Esses fatores não apenas incentivaram negociações mais frequentes, mas também demonstraram o potencial do sistema em promover inclusão digital e empreendedorismo. Observa-se que o *HireUp* possui grande capacidade de ampliar oportunidades de geração de renda e fortalecer a economia colaborativa, beneficiando tanto freelancers quanto contratantes.

Apesar dos avanços alcançados, o projeto ainda possui grande margem para expansão e aperfeiçoamento. Entre os pontos que podem ser explorados em trabalhos futuros, destacam-se a criação de parcerias com instituições de capacitação profissional, a integração de cursos gratuitos na plataforma, a expansão para novos setores de prestação de serviços, o desenvolvimento de um aplicativo móvel e a implementação de recursos de acessibilidade digital. Esses caminhos ampliariam o alcance da proposta, reforçando o impacto social e econômico do *HireUp*, ao mesmo tempo em que consolidariam sua relevância como ferramenta de inclusão e valorização do trabalho autônomo.

REFERÊNCIAS

AMORIM, D. Quase 39 milhões de brasileiros estão na informalidade, aponta IBGE. São Paulo, 17 jan. 2024. Disponível em: < <https://www.cnnbrasil.com.br/economia/macroeconomia/quase-39-milhoes-de-brasileiros-estao-na-informalidade-aponta-ibge/> > Acesso em: 20 jun. 2025.

BELANDI, C. Em 2022, 1,5 milhão de pessoas trabalharam por meio de aplicativos de serviços no país. IBGE Notícias, 25 out. 2023. Disponível em: < <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/38160-em-2022-1-5-milhao-de-pessoas-trabalharam-por-meio-de-aplicativos-de-servicos-no-pais/> > Acesso em: 12 jun. 2025.

CAMPELO, A.; OLINTO, R.; TOBLER, R.; SIQUEIRA, P. Trabalhadores autônomos: quem são e o que pensam, 2024. Disponível em < <https://blogdoibre.fgv.br/posts/trabalhadores-autonomos-quem-sao-e-o-que-pensam> > Acesso em: 20 jun. 2025.

CARVALHO, J. Como iFood e Uber transformam o Brasil em laboratório de trabalho. 18 jun. 2025. Disponível em: <<https://www.intercept.com.br/2025/06/18/poder-monopolios-e-poucas-regras-ifood-e-uber-estudo/>> Acesso em: 20 jun. 2025

FERREIRA L. A realidade de trabalhar como freelancer ou autônomo. Contábeis, 30 jan. 2024. Disponível em: < <https://www.contabeis.com.br/artigos/63429/a-realidade-de-trabalhar-como-freelancer/> > Acesso em: 20 jun. 2025.

FESTI, R. C.; PELEJA J.P.I.; SANTOS K.M.; GONTIJO L.V.. O que pensam os entregadores sobre a regulação do trabalho por aplicativos? Abril, 2024. Disponível em < <https://repositorio.ipea.gov.br/server/api/core/bitstreams/e976ae36-119d-4f39-b9f6-ad91beb3b76d/content> > Acesso em: 20 jun. 2025.

GOMES, M. Trabalho doméstico: economia aquecida gera escassez de trabalhadores domésticos, 2023. Disponível em < https://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&view=article&id=2511:catid=28&Itemid=23 > Acesso em: 20 jun. 2025.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Teletrabalho e trabalho por meio de plataformas digitais – 2022. Rio de Janeiro: IBGE, 25 out. 2023.

Disponível em < <https://biblioteca.ibge.gov.br/index.php/biblioteca-catalogo?view=detalhes&id=2102035> > Acesso em: 20 jun. 2025.

LUNA, N. T. C. de; OLIVEIRA, A. S. M. de. Os entregadores de aplicativos e a fragmentação da classe trabalhadora na contemporaneidade. Revista Katálisis, São Carlos, v. 25, n. 1, p. 73–82, jan./abr. 2022. Disponível em < <https://www.scielo.br/j/rk/a/N7BxZXGHYdtGWmMFwgfGxcq/?format=pdf&lang=pt> > Acesso em: 20 jun. 2025.

MALMANN T. Mercado freelancer no Brasil: dificuldades em conquistar clientes, estabilidade e precificação. Coworking Brasil, jan. 2018. Disponível em < <https://coworkingbrasil.org/news/mercado-freelancer-no-brasil/> > Acesso em: 20 jun. 2025.

PSICO-SMART. Quais os desafios enfrentados por trabalhadores freelancers no mundo contemporâneo? Vorecol, 28 de ago. 2024. Disponível em < <https://blogs-pt.psico-smart.com/blog-quais-os-desafios-enfrentados-por-trabalhadores-freelancers-no-mundo-contemporaneo-30054> > Acesso em: 20 jun. 2025.

RANGEL, L. A. GÓES, G.S.; FIRMINO A.T.; MARTINS F.S.. Proteção social dos trabalhadores de plataformas digitais: experiência internacional – América Latina e Europa. Ipea, jun. 2024. Disponível em < <https://repositorio.ipea.gov.br/server/api/core/bitstreams/0748bcfc-8588-4e5f-9587-5dd720f90a56/content> > Acesso em: 20 jun. 2025.

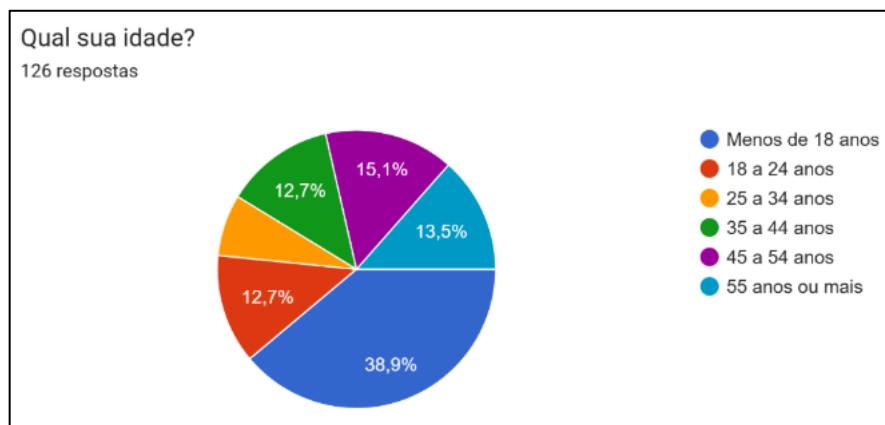
RECLAME AQUI. Reclamações sobre a empresa GetNinjas. 2025. Disponível em: <https://www.reclameaqui.com.br/getninjas/aplicativo-getninjas-inaccessivel-e-solicitacao-de-reembolso_YOfXkIyAFbZvvxfQ/> Acesso em: 20 jun. 2025.

VIEIRA, I. Pesquisa revela condições precárias do trabalho remoto no mundo, 1 jun. 2025. Disponível em: < <https://agenciabrasil.ebc.com.br/geral/noticia/2025-05/pesquisa-revela-condicoes-precarios-do-trabalho-remoto-no-mundo> > Acesso em: 12 jun. 2025.

XAVIER, C. Plataformas digitais precarizam condições de trabalho online, diz relatório. 2 jun. 2025. Disponível em: <<https://vermelho.org.br/vermelho.org.br/2025/06/02/plataformas-de-trabalho-online-falham-em-garantir-condicoes-dignas-diz-relatorio/>> Acesso em: 20 jun. 2025.

ANEXO A

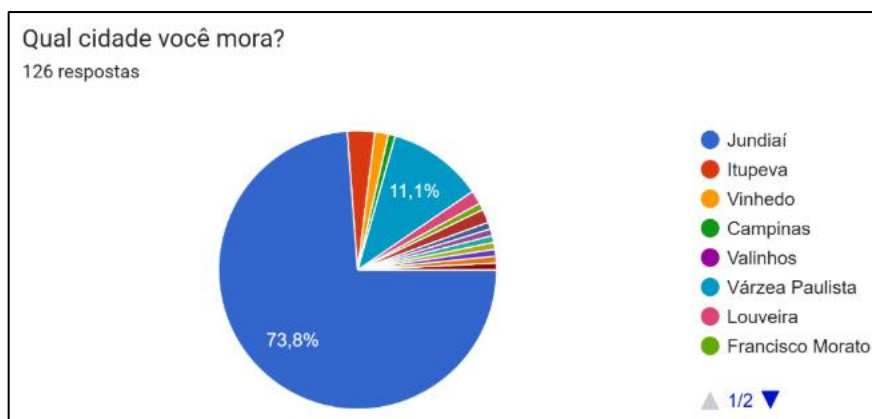
Gráfico 1 - Formulário Geral - Faixa etária



Fonte: Elaborado pelos autores.

ANEXO B

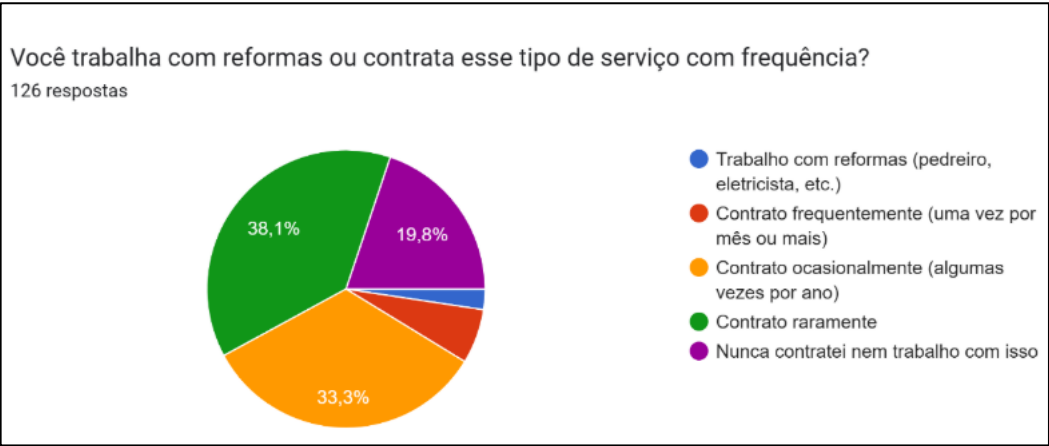
Gráfico 2- Formulário Geral - Localização



Fonte: Elaborado pelos autores.

ANEXO C

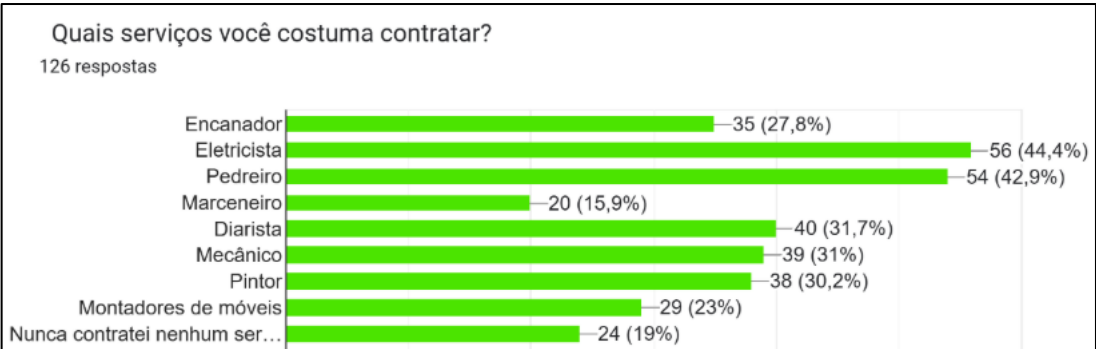
Gráfico 3 - Formulário Geral - Frequência de contratação



Fonte: Elaborado pelos autores.

ANEXO D

Gráfico 4 - Formulário Geral - Serviços contratados



Fonte: Elaborado pelos autores.

ANEXO E

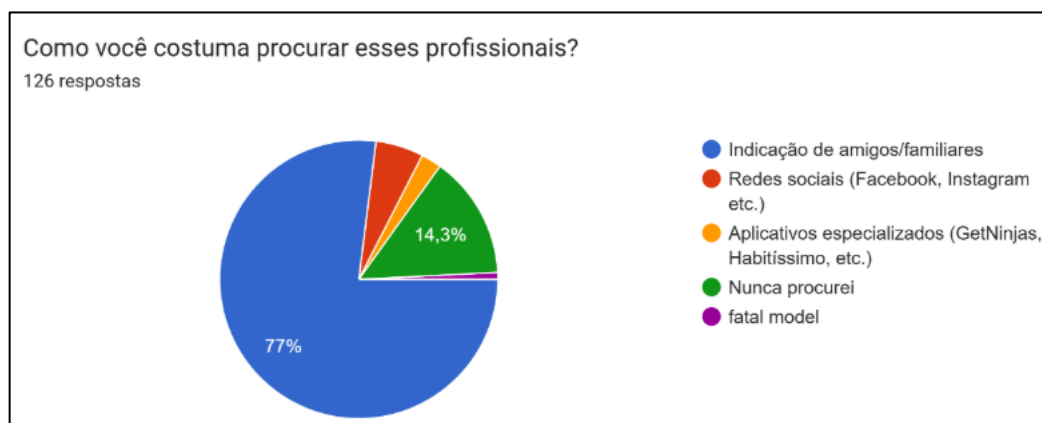
Gráfico 5 - Formulário Geral - Dificuldades para encontrar profissionais



Fonte: Elaborado pelos autores.

ANEXO F

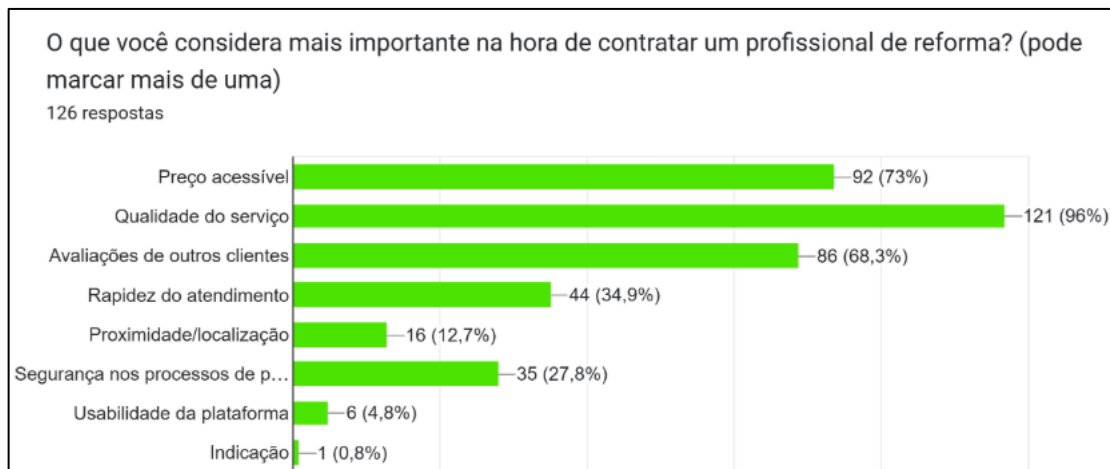
Gráfico 6- Formulário Geral - Procura de profissionais



Fonte: Elaborado pelos autores.

ANEXO G

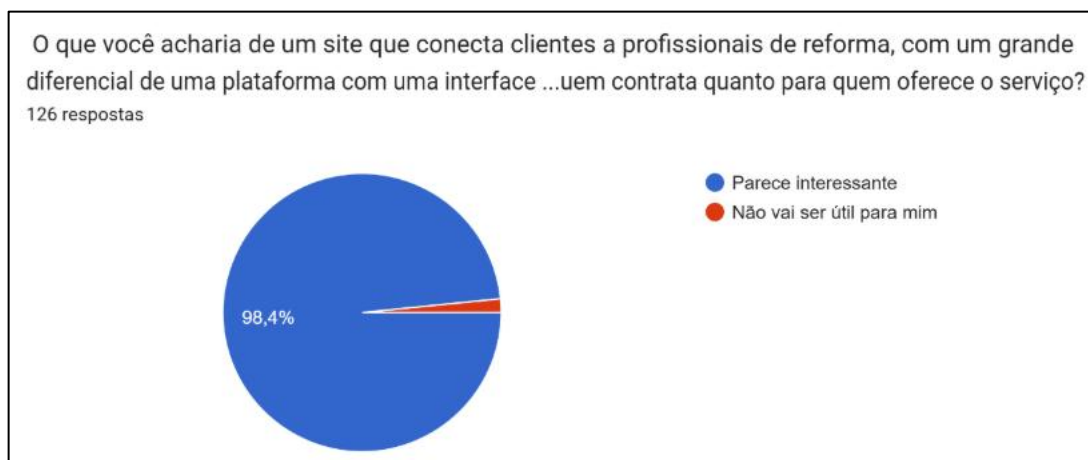
Gráfico 7 - Formulário Geral - Importância para escolha na contratação



Fonte: Elaborado pelos autores.

ANEXO H

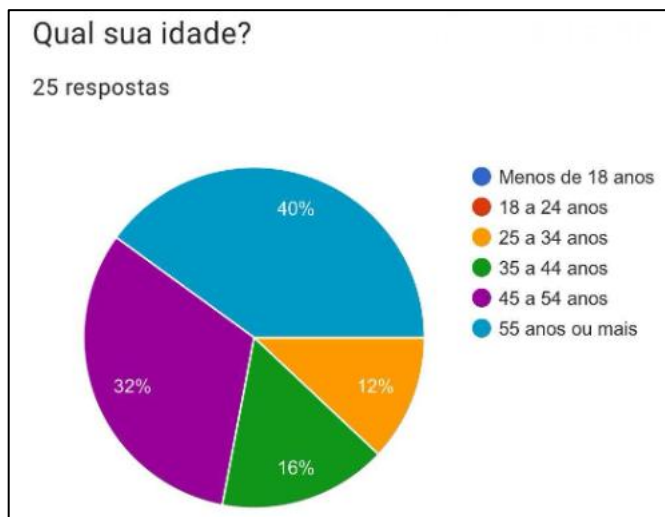
Gráfico 8 - Formulário Geral - Recepção sobre uma nova plataforma



Fonte: Elaborado pelos autores.

ANEXO I

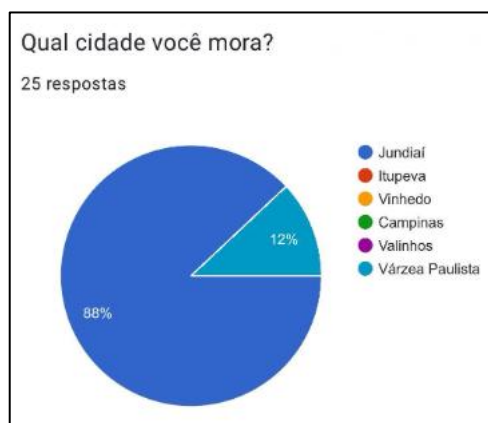
Gráfico 9 – Formulário para prestadores de serviço - Faixa etária



Fonte: Elaborado pelos autores.

ANEXO J

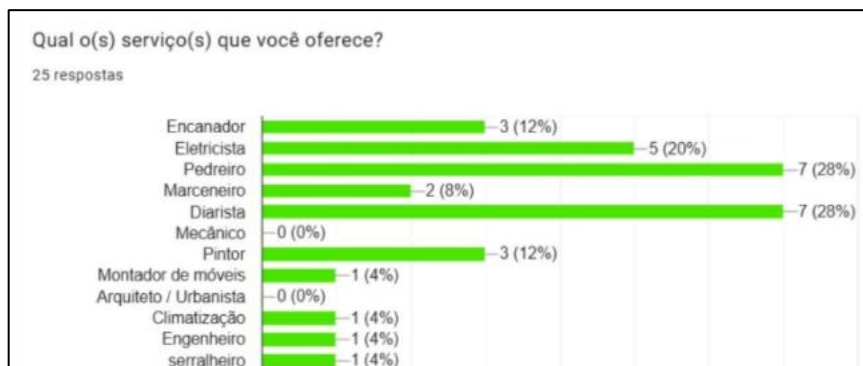
Gráfico 10 – Formulário para prestadores de serviço - Localização



Fonte: Elaborado pelos autores.

ANEXO K

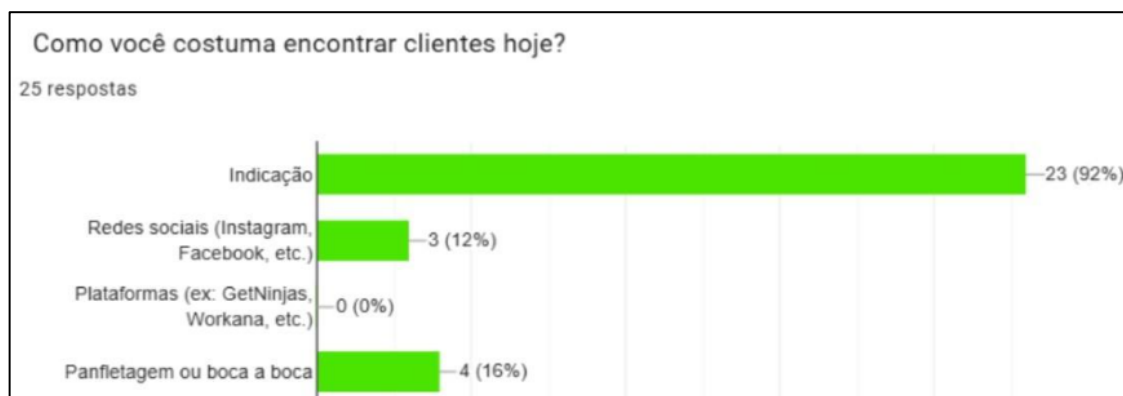
Gráfico 11 – Formulário para prestadores de serviço - Serviços oferecidos



Fonte: Elaborado pelos autores.

ANEXO L

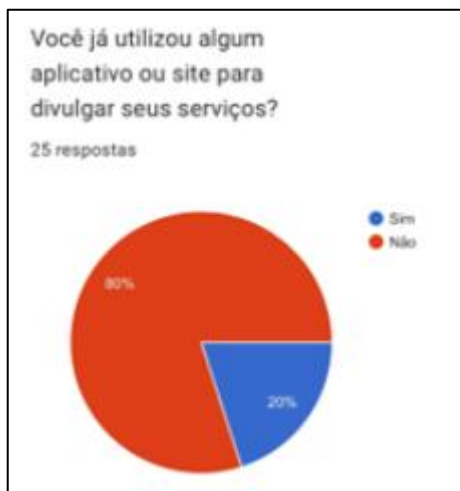
Gráfico 12 – Formulário para prestadores de serviço - Encontrar clientes



Fonte: Elaborado pelos autores.

ANEXO M

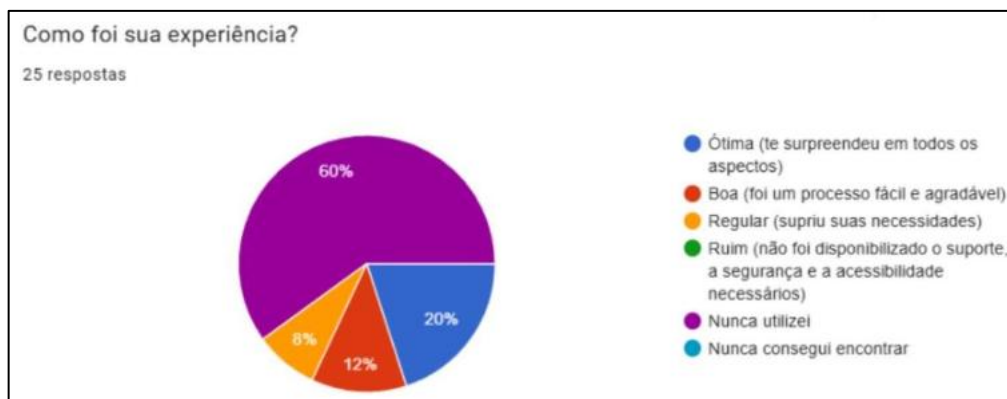
Gráfico 13 – Formulário para prestadores de serviço - Utilização de sites semelhantes



Fonte: Elaborado pelos autores.

ANEXO N

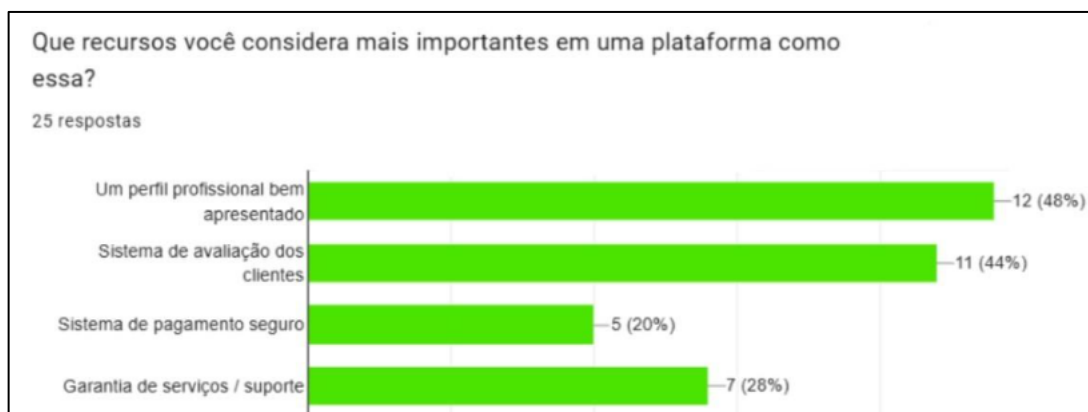
Gráfico 14 – Formulário para prestadores de serviço - Experiência do prestador de serviço



Fonte: Elaborado pelos autores.

ANEXO O

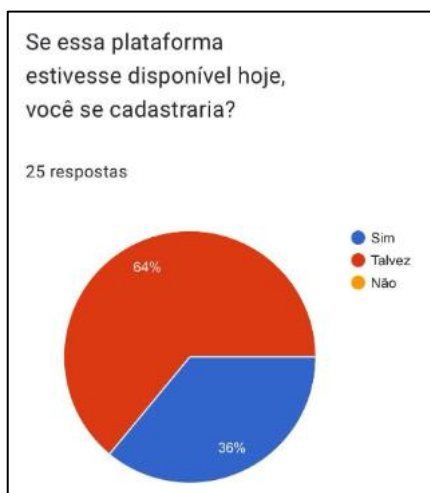
Gráfico 15 – Formulário para prestadores de serviço - Recursos considerados importantes



Fonte: Elaborado pelos autores.

ANEXO P

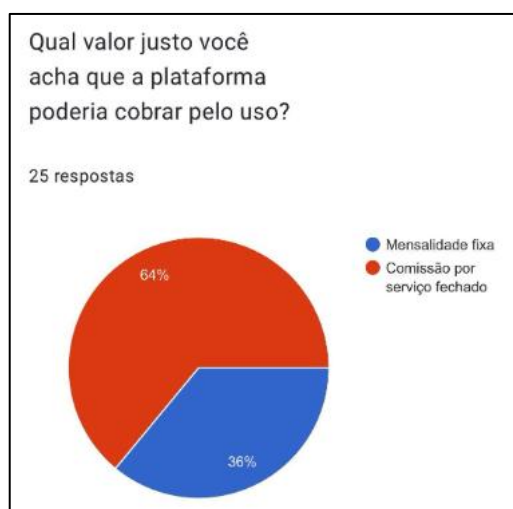
Gráfico 16 – Formulário para prestadores de serviço - Recepção para nova plataforma



Fonte: Elaborado pelos autores.

ANEXO Q

Gráfico 17– Formulário para prestadores de serviço - Modelo de cobrança



Fonte: Elaborado pelos autores.