

[Home](#) > [PME](#)Você tem mais 1 **matéria** exclusiva para assinantes Exame este mês. Ganhe um extra com uma [conta gratuita](#).

Aplicativo quer que você troque o trânsito pelo helicóptero

Depois de passar horas no trânsito, Hadrien decidiu desenvolver um aplicativo que torna as viagens de helicóptero mais democráticas.

Modo escuro 

Hadrien Royal, da Helo: empreendedor criou aplicativo depois de ter ficado parado por horas no trânsito (Divulgação)

**Mariana Fonseca**

Publicado em 20 de maio de 2016, 10h:43.

1. Hadrien Royal, da Helo

1/3 (Divulgação)

2. Helicóptero da Helo

2/3 (Divulgação)

3. Tela do aplicativo Helo

3/3 (Divulgação)

São Paulo – Você provavelmente já pegou muito trânsito para ir ao litoral durante feriado – especialmente se vive em São Paulo. O francês Hadrien Royal também: ele mora há cinco anos na cidade e, quando quis ir para Ilhabela (a cerca de 200 quilômetros da capital), levou nada menos que oito horas.

Isso fez com que o **empreendedor** começasse a estudar o assunto: o que as pessoas faziam para driblar o trânsito? “Vi que algumas pessoas iam de **helicóptero**, e quis trazer um novo modelo de negócios para esse mercado”, conta. Assim nasceu o aplicativo Helo, lançado este mês.

A **ideia** é democratizar esse meio de transporte, o que gera uma economia de tempo. Segundo Royal, uma viagem de carro de São Paulo para a praia de Juquehy (a cerca de 150 quilômetros da capital) demoraria de quatro a cinco horas em um dia de feriado. De helicóptero, demora 30 minutos.

Esse já é o terceiro negócio de Hadrien: antes, ele tinha uma filial brasileira de uma empresa francesa no ramo da internet. Já seu primeiro negócio foi ainda quando morava na França.

Mercado

Parece uma ideia de negócio fora da realidade? O empreendedor diz que o mercado aeroexecutivo no Brasil vale cerca de 1 bilhão de reais, e São Paulo é a metrópole com maior frota de helicópteros do mundo. “Além disso, o trânsito da cidade dificilmente irá melhorar, então isso abre a possibilidade de aproveitar essa frota gigante para atender o mercado.”

O empreendedor conta que, em outros países, acessar helicópteros digitalmente já é algo bem desenvolvido, em aplicativos como o americano Blade. Porém, não havia nada do tipo no Brasil.

“Elaborei o modelo de negócios como uma pessoa que estuda e gosta desse setor de mercado executivo e de luxo. Achei que valia a pena tentar, já que é algo inovador e pertinente, no maior mercado do mundo para os helicópteros.”

O serviço fez um pré-lançamento, com voos para o litoral norte de São Paulo, para testar a parte técnica do serviço e também a demanda. Para esse “soft launch”, como diz Royal, milhares de usuários se inscreveram. “Tivemos um retorno legal. Fizemos mais de 30 voos e não houve nenhum problema. Este mês, entramos em lançamento oficial.”

Segundo Royal, o público-alvo é composto por dois tipos de clientes: os que já andam de helicóptero e querem uma solução mais atrativa e os que não voam ainda e não têm ideia do preço, mas gostariam de experimentar.

Como a startup recebeu um investimento inicial para começar o negócio, não pode abrir números exatos de usuários. Porém, Hadrien informa que já são mais de 10 mil pessoas cadastradas. Depois da fase beta, outras “dezenas” de voos já aconteceram.

Como funciona?

O empreendedor francês resolveu criar um aplicativo onde é possível comprar assentos por um preço fixo por localização. Sem surpresas e sem precisar cotar em diversas companhias, o serviço fica mais acessível. “Hoje em dia, se você quer reservar um helicóptero, não é um processo transparente e há grandes diferenças de preço.”

Também para gerar maior facilidade, a Helo opera apenas por meio do app, para [Android](#) e [iOS](#).

A Helo trabalha tanto com helicópteros de curta distância (com até cinco passageiros) quanto com aeronaves de luxo (seis passageiros). Ao entrar no aplicativo, você seleciona seu destino, horário e a aeronave de sua preferência.

É possível usar o serviço de três formas: reservando um voo, o que inclui o preço de todos os assentos; comprando um assento disponível em algum voo compartilhado; ou combinando algum trajeto específico com a equipe do Helo.

Na primeira opção, é possível tanto colocar os assentos à disposição de amigos e familiares quanto deixá-los disponíveis dentro do Helo, para que outros usuários possam adquirir assentos individuais – é assim que acontece a segunda opção de uso do serviço, a de compra de apenas um lugar no voo. Cada vez que um usuário adquire um assento no seu voo, o valor é abatido da sua conta total (assim, caso o voo seja totalmente preenchido, você pagaria apenas seu assento).

Hadrien diz que esse mecanismo é um exemplo de “crowdsourcing” – procurar com outros usuários a resolução de questões, no lugar de fornecedores e parceiros tradicionais. “O usuário cria seu próprio voo e pode compartilhá-lo nas redes sociais e no próprio aplicativo, chamando outras pessoas. A ideia é otimizar a ocupação das aeronaves.”

Hoje, estão disponíveis voos para Angra dos Reis, Campos do Jordão, Guarujá, Ilhabela, Iporanga, Juquehy, Laranjeiras, Maresias, Rio de Janeiro, Riviera, Tabatinga e Ubatuba.

Em São Paulo, hoje, há dois helipontos de partida: o Campo de Marte (na zona norte) e o Helicidade (na zona oeste). Os helicópteros são não da própria Helo. “Trabalhamos com parcerias, checando quais são as mais seguras. Fazemos uma análise de histórico e vemos se é aprovado pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac), que faz um check-up de segurança nas empresas.”

O preço varia de acordo com a aeronave e a distância do voo. Olhando as viagens disponíveis atualmente no app, um voo pode sair desde 990 reais até 2 090 reais por assento. Segundo o empreendedor, o preço de um voo combinado da forma tradicional sai por cerca de 6 mil reais.

E a crise? “A gente considera justamente que esse é o momento adequado para trazer o serviço. Oferecemos um preço que não tem nada a ver com o que havia, dando uma solução mais acessível.”

Planos

Royal diz que a ideia é investir entre 2 e 3 milhões de reais até o fim de 2016, ampliando os helipontos e os destinos. “A gente quer criar uma estrutura forte aqui em São Paulo primeiro, mas já estamos discutindo com alguns parceiros no Rio de Janeiro, por exemplo”.

Outra ideia, ao médio prazo, é ter o serviço no Brasil inteiro. O empreendedor considera que isso ocorrerá em 2 anos, sendo otimista.

Mais sobre: [Apps](#), [Helicópteros](#), [Ideias de negócio](#), [Veículos](#)

Siga-nos: [f](#) [@](#) [in](#) [v](#)