

PLANO DE NEGÓCIO PROJETO FAMILY CARE

1. RESUMO DO EMPREENDIMENTO

O objetivo do Projeto Family Care é desenvolver uma solução tecnológica para aprimorar a comunicação entre cuidadores de idosos e seus familiares, com foco nas necessidades das agências de cuidadores. A proposta inclui a criação de um aplicativo para familiares e um sistema de software para a agência, ambos projetados para aumentar a transparência e facilitar o gerenciamento do atendimento.

Com essa solução, os familiares poderão fazer comentários em tempo real sobre o atendimento e acompanhar registros atualizados dos cuidadores sobre o bem-estar do idoso. Buscando fortalecer a relação de confiança entre agência e cliente, promovendo um atendimento mais próximo, transparente e humanizado.

2. IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

Razão Social do Empreendimento:

Family Care Soluções em Cuidado e Bem-Estar Ltda

Nome fantasia do empreendimento:

Family Care

Endereço completo

FECAP

Informações dos empreendedores:

Jean Costa

Luca Silvestre

Melissa Lequipe

Nayan Pinho de Oliveira

Nicolle Maria Firminio

Thiago Dias

3. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DO EMPREENDIMENTO

Declaração da missão organizacional (razão de ser da empresa):

A Family Care, tem como missão, oferecer soluções tecnológicas inovadoras que fortaleçam a comunicação e confiança entre as agências, cuidadores de idosos e familiares.

Visão de futuro (o que deseja ser em 5 anos):

A visão da Family Care é ser consolidada no mercado, com soluções tecnológicas para o setor de idosos, reconhecida pela excelência entre a comunicação de agência, cuidadores de idosos, familiares.

Valores organizacionais:

- **Inovação:** Investimento em tecnologia e em soluções criativas para melhorar a experiência e o bem-estar dos idosos e facilitar a interação entre familiares e cuidadores.
- **Transparência:** Priorização a clareza e a honestidade na comunicação entre agências, cuidadores e familiares, fortalecendo a confiança e a tranquilidade de todas as partes envolvidas.
- **Excelência no Atendimento:** oferecer a agência um software com excelência em atendimento para os cuidadores e familiares dos idosos.

4. OBJETIVOS DO EMPREENDIMENTO

Devem ser declarados os objetivos principal e acessórios, ou seja, o objetivo principal do negócio proposto e os objetivos complementares, que servem de suporte para a conquista do objetivo principal.

OBJETIVOS PRINCIPAL E ACESSÓRIOS	
Objetivo Principal	Oferecer um software de comunicação e confiança entre as agências, cuidadores de idosos e familiares.
Objetivos acessórios	1. Oferecer um aplicativo para familiares e cuidadores de idosos
	2.Oferecer um software para agência com relatórios gerencias.

5. ANÁLISE DO AMBIENTE DO EMPREENDIMENTO (MATRIZ SWOT)

Neste item, análise do ambiente, devem ser apresentadas informações que permitem identificar e acompanhar as variáveis competitivas que podem afetar o desempenho do empreendimento. Para isso, as informações devem ser segmentadas em duas vertentes: 1) interna, que trata das informações internas da organização, ou seja, o que acontece no interior da organização e sobre as quais a empresa tem capacidade de gerenciamento; e 2) externa, que trata das informações do ambiente, ou seja, do exterior da organização e sobre as quais a empresa não tem gerenciamento algum. Com vista a facilitar a apresentação destas informações, pode ser usada a Matriz SWOT.

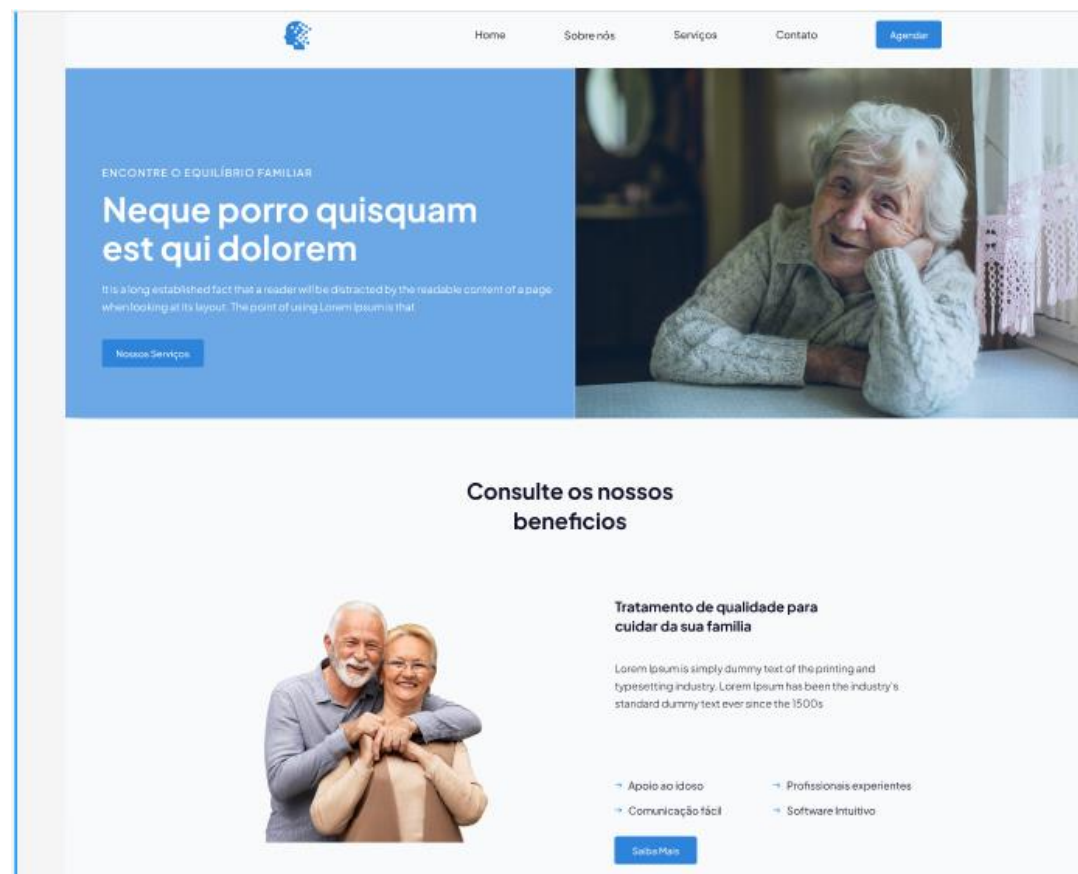
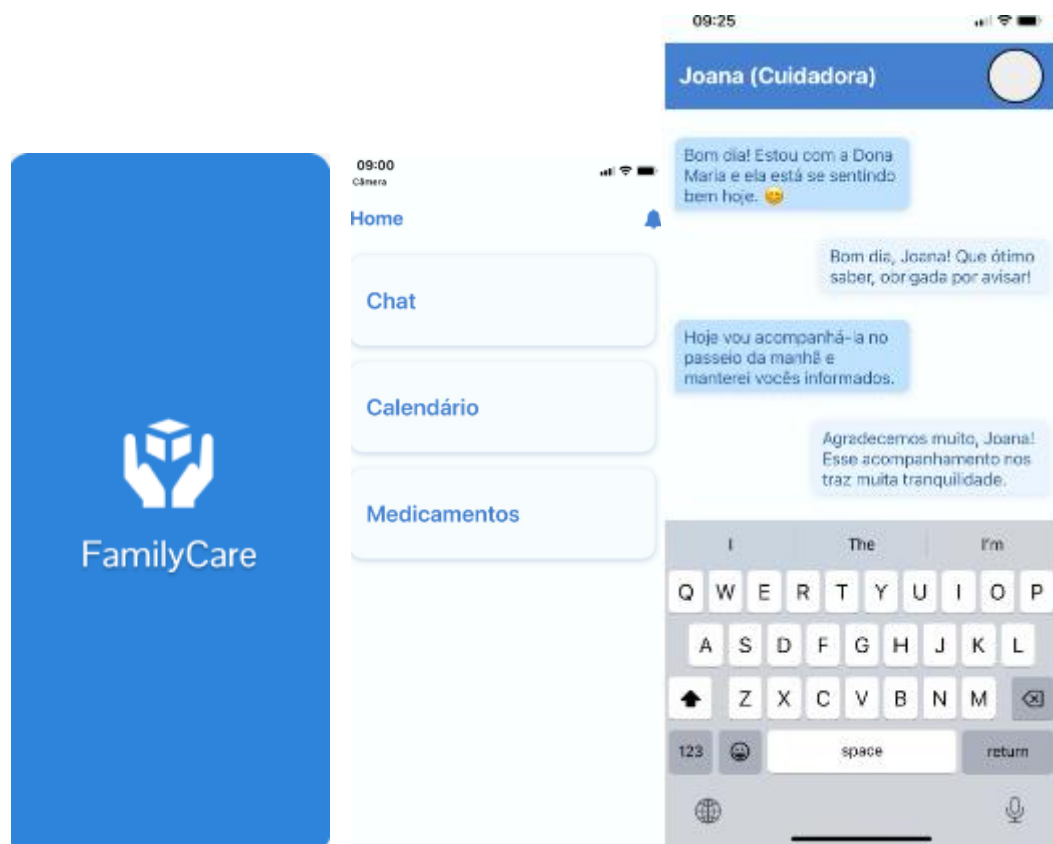
MATRIZ SWOT		
Interno	Forças - Ser um software que integra a comunicação entre agência, cuidadores e familiares. - -	Fraquezas - Não ser conhecido ainda no mercado - -
	Oportunidades - Oportunidade de mercado no setor de idosos - Oportunidade com as famílias, buscando cada vez mais soluções tecnológicas.	Ameaças - Pode ser copiado por concorrentes - WhatsApp -

6. PRODUTOS E/OU SERVIÇOS

Neste item deve ser apresentado o produto a ser produzido ou o serviço a ser prestado, bem como a caracterização do processo produtivo ou processo de prestação. Deverão ser caracterizados os seguintes itens:

DESCRIÇÃO DO PRODUTO OU SERVIÇO
1. Apresentação do(s) produto(s) ou do(s) serviço(s): Um software de comunicação entre as agências, cuidadores de idosos e familiares. Para o cuidador de idosos e familiares um aplicativo de comunicação em tempo real. Para a agência um software gerencial com relatórios com esses dados.

2. Caracterização do tamanho, cor, peso, detalhes, tolerâncias, embalagem, prazo etc.:



<p>3. Informação sobre o estágio atual de desenvolvimento de cada produto e/ou serviço: Desenvolvimento do layout do aplicativo com o chat entre cuidadores de idosos e familiares. Desenvolvimento do layout do software para agência de idosos.</p>
<p>4. Apresentação do diferencial do produto ou serviço que agregará valor o que pretende produzir: O diferencial do Projeto Family Care é uma abordagem dual: atender tanto às necessidades dos usuários finais que são os familiares e idosos, quanto das agências de cuidadores, que são os clientes do projeto. Essa dupla perspectiva garante que a solução seja eficaz e valiosa para todos os envolvidos.</p>
<p>5. Descrição da vantagem competitiva que se pretende conseguir com o produto e/ou serviço:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Demanda por Transparência e Controle: Com o aumento das opções de serviços de cuidados, a confiança é um diferencial. Um aplicativo focado em comunicação e transparência entre cuidadores e familiares atende diretamente a essa necessidade, promovendo confiança e lealdade entre os clientes e a agência. ▪ Potencial de Fidelização: As famílias que podem acompanhar o dia a dia de seus familiares através de atualizações em tempo real têm maior probabilidade de se manterem fiéis à agência de cuidadores, gerando retenção de clientes a longo prazo. ▪ Eficiência Operacional: Ao centralizar informações e possibilitar que atualizações sejam feitas de forma rápida e acessível, o software reduz o tempo gasto pelos cuidadores com comunicações repetitivas, permitindo que se concentrem mais no cuidado direto ao idoso. ▪ Mercado em Expansão: Com o aumento da população idosa, a demanda por serviços de cuidados também cresce, criando um mercado em expansão para soluções inovadoras ▪ Adaptação às Novas Expectativas Tecnológicas: As famílias atuais, cada vez mais conectadas, buscam soluções digitais práticas para acompanhar a vida de seus entes queridos. A falta de uma plataforma como essa abre espaço para um produto diferenciado que atenda a essa expectativa.
<p>6. Caracterização da legislação (Lei, Portaria, Decreto, Norma etc.) aplicada ao tipo de negócio pretendido pelo empreendimento: O projeto Family Care, está alinhado com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ODS 3: Saúde e Bem-Estar, promovendo o bem-estar em todas as idades, com foco especial na população idosa. • ODS 10: Redução das Desigualdades, contribuindo para a diminuição das desigualdades dentro da cidade de São Paulo. • ODS 11: Cidades e Comunidades Sustentáveis, ao tornar a cidade de São Paulo mais inclusiva, resiliente e sustentável para a população idosa.

7. Descrição do mercado que se pretende atender e a forma:

O projeto Family Care se baseia no mercado da terceira idade. Dados mostram que a cidade de São Paulo está passando por um processo de envelhecimento, segundo o IBGE (2023).

Foi realizado um estudo com esses dados do IBGE, analisando períodos de 10 anos na cidade de São Paulo, com o objetivo de avaliar o crescimento da população idosa, segmentado por gênero. O estudo justificou o desenvolvimento do software Family Care e destacou o impacto social positivo que ele trará para a sociedade, ao melhorar o acompanhamento e os cuidados com os idosos.

O Projeto Family Care irá atender esse mercado oferecendo um software de comunicação entre as agências, cuidadores de idosos e familiares. Para o cuidador de idosos e familiares um aplicativo de comunicação em tempo real. Para a agência um software gerencial com relatórios com esses dados.

8. Apresentação de evidências que demonstram a viabilidade do produto a ser produzido ou do serviço a ser prestado:

- **Mercado em Expansão:** Com o aumento da população idosa, a demanda por serviços de cuidados também cresce, criando um mercado em expansão para soluções inovadoras.
- **Adaptação às Novas Expectativas Tecnológicas:** As famílias atuais, cada vez mais conectadas, buscam soluções digitais práticas para acompanhar a vida de seus entes queridos. A falta de uma plataforma como essa abre espaço para um produto diferenciado que atenda a essa expectativa.

9. Caracterização de forma de se conseguir receita (vendas) com o produto e/ou serviço:

Como o projeto Family Care é novo no mercado, de início trabalharemos com o **Modelo de Negócio de Certificação de Software**, por tempo determinado para as agências de cuidadores. Essa abordagem permitirá que as agências experimentem e se adaptem às funcionalidades do software, que incluem a possibilidade de realizar comentários em tempo real e acompanhar de forma detalhada o bem-estar dos idosos.

Com um período de licença de 2 anos, as agências poderão avaliar os benefícios do Family Care e construir uma parceria de longo prazo, otimizando seus processos e fortalecendo o relacionamento com seus clientes.

10. Apresentação simplificada da determinação do preço a ser cobrado do produto e/ou serviço:

Modelo de Preço por Serviço Prestado:

Plano	Valor Agência Mensal	Valor Agência Total	Valor Cuidadores Idoso e Familiares	Funcionalidades
Certificação de 2 anos	10 mil por mês	R\$ 240.000,00	R\$ -	Todas as funcionalidades do aplicativo, com o chat com os cuidadores e familiares em tempo real, alguns relatórios gerenciais para agência dos idosos. Utilização limitada , da IA e machine learning.
Certificação após 2 anos	15 mil por mês	R\$ 360.000,00	R\$ -	Todas as funcionalidades da certificação anterior e consultorias personalizadas de acordo com a regra do negócio do cliente e suporte técnico.

Investimento para o Projeto Family Care:

Para viabilizar o desenvolvimento completo do Family Care, incluindo a criação do aplicativo, o software de gestão para a agência e a implementação de todas as funcionalidades.

Necessitamos de um investimento inicial de **R\$ 400.000,00**. Esse valor será destinado à contratação de uma equipe especializada, aquisição de tecnologias e infraestrutura necessárias para o projeto.

Com esse investimento o Family Care tem o potencial de transformar o mercado de agência de idosos. Nossa solução inovadora atenderá a uma demanda crescente por serviços personalizados e seguros, gerando um retorno significativo sobre o investimento a longo prazo.

Investimento para Projeto Family Care	
Etapas	Valores
Iniciação	R\$ 12.400,00
Negociação	R\$ 15.000,00
Custo de Desenvolvimento	R\$ 120.000,00
Custo com RH	R\$ 57.600,00
Custo com Implementação	R\$ 80.000,00
Custo com Operação	R\$ 80.000,00
Custo com Treinamento	R\$ 35.000,00
TOTAL INVESTIMENTO	R\$ 400.000,00

São Paulo, 15 de novembro de 2024.

Assinatura
Projeto Family Care