

Inovação e Empreendedorismo

Entrega 1 – Primeira Etapa do Modelo de Negócios



Descrição do Projeto

O projeto consiste no desenvolvimento de uma solução de automação para salas de aula, voltada a instituições de ensino que desejam otimizar recursos, melhorar a gestão acadêmica e proporcionar maior organização no ambiente escolar.

A proposta integra diferentes funcionalidades de automação, como controle inteligente de iluminação e climatização, identificação de professores e alunos por meios de etiquetas RFID, gerenciamento de horários de aula e monitoramento de presença em avaliações. Essas funcionalidades têm como objetivo principal aumentar a eficiência operacional das instituições, reduzir desperdícios de energia elétrica e oferecer maior confiabilidade nos processos de controle acadêmico.

Além disso, a solução busca agregar valor para professores, alunos e gestores escolares ao proporcionar um ambiente mais confortável, organizado e transparente. Para a instituição, os dados coletados geram relatórios estratégicos sobre frequência, pontualidade e utilização dos recursos da sala, permitindo tomadas de decisão mais embasadas.

Trata-se, portanto, de um projeto inovador que combina automação e gestão educacional em uma única plataforma, criando benefícios tanto para a experiência pedagógica quanto para a administração escolar.

Segmento de Clientes

- Escolas particulares e públicas de médio e grande porte
- Instituições de ensino superior e técnico
- Centros de educação profissional e cursos preparatórios
- Professores e coordenadores acadêmicos
- Departamentos administrativos escolares

O público-alvo do projeto são instituições de ensino que buscam otimizar processos internos e melhorar a experiência acadêmica de alunos e professores. Escolas de médio e grande porte, tanto públicas quanto privadas, podem se beneficiar da automação para reduzir desperdícios de energia, organizar melhor os horários e monitorar a presença de forma eficiente.

Instituições de ensino superior, técnico ou cursos preparatórios também constituem um segmento relevante, pois lidam com grande fluxo de alunos e precisam de maior controle sobre salas, horários e avaliações.

Além disso, professores, coordenadores e gestores escolares são usuários indiretos da solução, já que se beneficiam diretamente da facilidade de iniciar aulas, organizar provas e obter dados confiáveis sobre frequência e pontualidade. A plataforma atende tanto à necessidade operacional da escola quanto ao suporte à rotina pedagógica, tornando-se uma ferramenta estratégica para qualquer instituição que deseje unir tecnologia e gestão educacional.

Proposta de Valor

- Eficiência operacional e redução de custos
- Automação inteligente de salas
- Gestão de horários e frequência confiável
- Melhoria na experiência pedagógica e conforto do aluno
- Transparência e suporte à tomada de decisão da gestão escolar
- Segurança e organização em avaliações e provas

A proposta de valor da solução reside em transformar a gestão das salas de aula em um processo automatizado, eficiente e confiável. Para as instituições de ensino, isso significa reduzir desperdícios com energia elétrica e otimizar o uso de recursos como iluminação, climatização e equipamentos multimídia.

Para professores, a plataforma oferece praticidade e economia de tempo, permitindo que o início das aulas seja registrado de forma rápida e precisa, e que o monitoramento da presença de alunos seja feito sem interrupções ou retrabalho. Já os alunos se beneficiam de um ambiente mais organizado,

confortável e transparente, com indicações claras de horários de entrada e assentos em avaliações.

Além disso, os gestores escolares passam a contar com dados estratégicos, como frequência, pontualidade, ocupação das salas e uso de equipamentos, gerando relatórios que facilitam tomadas de decisão mais embasadas. Em provas e vestibulares, a automação garante que cada aluno esteja no lugar correto, promovendo maior segurança e confiabilidade nos processos.

De forma resumida, a solução agrega valor ao unir tecnologia, conforto, eficiência e controle, criando um ambiente escolar inteligente, moderno e alinhado às necessidades de alunos, professores e gestores.

Canais

- Vendas diretas para instituições de ensino
- Parcerias com distribuidores e integradores de tecnologia educacional
- Feiras, eventos e congressos de educação e tecnologia
- Marketing digital voltado a gestores e coordenadores escolares
- Demonstrações presenciais e provas de conceito em escolas piloto
- Suporte e acompanhamento pós-venda

Os canais da solução são pensados para facilitar o acesso das instituições de ensino e garantir que elas entendam o valor da automação antes mesmo da compra. As vendas diretas permitem que cada cliente receba a melhor abordagem possível, mostrando como a solução se adapta às necessidades específicas de sua escola.

Parcerias com distribuidores e integradores de tecnologia educacional ampliam o alcance do produto, permitindo que ele chegue a diferentes tipos de instituições de forma mais ágil. Feiras e eventos do setor educacional funcionam como vitrines para demonstrar as funcionalidades, gerar interesse e captar leads qualificados.

O marketing digital foca em gestores, coordenadores e professores, destacando os benefícios de eficiência, conforto e controle acadêmico que a plataforma oferece. Além disso, demonstrações presenciais e provas de conceito em escolas piloto ajudam a consolidar a confiança no produto, mostrando resultados reais antes da implementação completa.

Por fim, o suporte e acompanhamento pós-venda garantem que as escolas tirem o máximo proveito da solução, com treinamentos, manuais, atendimento técnico e atualizações constantes, fortalecendo o relacionamento com o cliente e garantindo que a automação funcione de forma eficiente e contínua.

Relacionamento com Clientes

- Atendimento personalizado e consultivo
- Treinamentos e onboarding detalhados
- Suporte técnico contínuo e proativo
- Atualizações e melhorias contínuas do sistema
- Comunidade de usuários e feedback constante
- Relatórios e dashboards para gestão escolar

O relacionamento com o cliente é uma parte essencial da proposta de valor, pois a solução não é apenas um produto, mas um serviço contínuo que acompanha a rotina das escolas. Antes da implementação, cada instituição recebe atendimento personalizado, com consultoria para entender suas necessidades específicas e apresentar o melhor uso da automação.

Durante o onboarding, professores, coordenadores e equipe administrativa passam por treinamentos detalhados, garantindo que todos saibam operar a plataforma e tirar o máximo de proveito de suas funcionalidades. O suporte técnico é contínuo e proativo, com canais abertos para resolver problemas rapidamente e orientar suas boas práticas.

A solução também prevê atualizações e melhorias constantes, mantendo a plataforma moderna e adaptada às necessidades da escola. Uma comunidade de usuários permite a troca de experiências, sugestões e feedback, fortalecendo o vínculo com a marca e gerando insights valiosos para a evolução do produto.

Além disso, relatórios e dashboards personalizados fornecem informações estratégicas de frequência, ocupação e uso dos recursos, permitindo que gestores escolares tomem decisões mais embasadas e melhorem a operação da instituição de forma contínua.

Fontes de receita

- Venda direta do sistema completo
- Assinatura mensal ou anual dos softwares de gestão
- Serviços de instalação e configuração personalizadas
- Treinamentos pagos e pacotes de capacitação
- Suporte técnico premium e manutenção preventiva
- Atualizações e upgrades de funcionalidades
- Consultoria para otimização de processos e relatórios estratégicos

A monetização da solução se dá por meio de múltiplos canais, garantindo sustentabilidade e escalabilidade do negócio. A venda direta do sistema,

incluindo hardware e software, representa a primeira fonte de receita, permitindo que a instituição adquira a solução de forma integral.

O software de gestão e monitoramento das salas pode ser oferecido em modelo de assinatura mensal ou anual, garantindo receita recorrente e manutenção contínua do sistema. Serviços de instalação e configuração personalizada geram valor adicional, especialmente para instituições que buscam implementação rápida e sem complicações.

Treinamentos e capacitação de professores e gestores também podem ser monetizados, oferecendo pacotes que garantam o uso eficiente da plataforma. Além disso, suporte técnico premium e manutenção preventiva representam uma fonte adicional de receita, mantendo a operação das escolas sempre estável.

Atualizações e upgrades de funcionalidades podem ser vendidos como complementos ou integrados ao modelo de assinatura, garantindo que a solução esteja sempre moderna e adaptada às novas demandas. Por fim, consultorias para otimização de processos e relatórios estratégicos permitem que escolas extraiam insights valiosos dos dados coletados, consolidando a solução como uma ferramenta indispensável para gestão educacional.

Conclusão

Em resumo, o projeto propõe uma solução inovadora de automação para salas de aula, combinando tecnologia, gestão acadêmica e eficiência operacional. Ao integrar controle de iluminação, climatização, monitoramento de presença e identificação de professores e alunos, a plataforma oferece benefícios tangíveis para escolas, professores e alunos, tornando o ambiente mais organizado, confortável e seguro. Com canais estratégicos de venda e suporte, relacionamento contínuo com cliente e múltiplas fontes de receita, a solução se posiciona como uma ferramenta diferenciada para instituições de ensino que buscam modernização, redução de custos e maior confiabilidade nos processos acadêmicos, consolidando a automação como um aliado da gestão escolar e da experiência pedagógica.