

<p>O que você está vendendo?</p> <p>Está sendo desenvolvido um sistema de automação inteligente de estoque, integrado a um circuito composto por Arduino e sensores responsáveis por captar peso, umidade do ar, temperatura e luminosidade. O sistema apresenta essas informações em tempo real por meio de uma interface interativa, permitindo que o usuário monitore e ajuste parâmetros remotamente. O objetivo é automatizar processos de controle de estoque, reduzir perdas e otimizar o gerenciamento ambiental de produtos sensíveis</p>	<p>Mercado-alvo</p> <p>O público-alvo da ControlAP são franqueados de médio porte dos setores varejista e alimentício, especialmente entre 30 e 40 anos, com renda mensal de R\$ 25 a 40 mil. Esse grupo busca maior autonomia, eficiência e modernização de seus processos.</p>	<p>Estratégia de lançamento</p> <p>O lançamento será dividido em três etapas principais:</p> <p>Etapla 1 – Pré-lançamento:</p> <p>Desenvolvimento do MVP (Produto Mínimo Viável);</p> <p>Criação de identidade visual, logotipo e site;</p> <p>Geração de conteúdo digital (demonstrações e vídeos explicativos).</p> <p>Etapla 2 – Lançamento:</p> <p>Divulgação nas redes sociais e grupos empresariais;</p> <p>Demonstrações para empresas-alvo;</p> <p>Parcerias com instituições de ensino e incubadoras tecnológicas.</p> <p>Etapla 3 – Expansão:</p> <p>Formalização de contratos B2B;</p> <p>Implantação em ambientes reais de teste (clientes-piloto);</p> <p>Coleta de feedbacks para melhorias e novas versões.</p>		<p>Pós-lançamento</p> <p>30 dias: Monitorar feedbacks iniciais e ajustar a interface e sensores.</p> <p>60 dias: Implementar atualizações no software e iniciar campanhas de pós-venda.</p> <p>90 dias: Avaliar métricas de satisfação, número de clientes ativos e preparar versão 2.0.</p>	
<p>Quem está comprando?</p> <p>O público comprador são empresas de pequeno e médio porte que desejam implantar soluções de automação em suas operações, especialmente em estoques, depósitos e armazéns. Essas empresas buscam aumentar a eficiência operacional, reduzir custos com falhas humanas e modernizar seus processos.</p>	<p>Proposta de Valor</p> <p>A ControlAP oferece um sistema de automação de estoque inteligente, baseado em Arduino e sensores que medem peso, temperatura, umidade e luminosidade. A solução permite monitoramento em tempo real e tomada de decisões à distância, eliminando a necessidade da presença física do gestor.</p>				
	<p>Distribuição</p> <p>A estratégia de distribuição será B2B (Business-to-Business) com os seguintes canais:</p> <p>Venda direta por meio do site institucional e redes sociais corporativas (LinkedIn, Instagram e WhatsApp Business);</p> <p>Parcerias com empresas de tecnologia e integradores de sistemas;</p> <p>Demonstrações presenciais e online para potenciais clientes;</p> <p>Participação em feiras de inovação e tecnologia para promover a solução</p>	<p>Concorrentes</p> <p>Os principais concorrentes são:</p> <p>Sistemas de automação industrial completos (como Siemens, Schneider e Rockwell), com alto custo e foco em grandes indústrias;</p> <p>Soluções de IoT independentes (como kits de sensores e softwares livres), que exigem conhecimento técnico para integração</p>			
	<p>Suposições/Riscos</p> <p>Premissas:</p> <p>As empresas possuem interesse crescente em automação e IoT;</p> <p>A equipe técnica é capaz de manter suporte remoto e atualizações contínuas.</p> <p>Riscos:</p> <p>Concorrência de grandes empresas do setor;</p> <p>Resistência cultural à adoção de novas tecnologias;</p> <p>Custos iniciais de produção e manutenção dos kits de sensores.</p>		<p>Métricas</p> <p>As principais métricas de acompanhamento serão:</p> <p>Número de clientes ativos;</p> <p>Crescimento mensal de contratos;</p> <p>Taxa de satisfação dos clientes;</p> <p>Retorno sobre investimento (ROI);</p> <p>Tempo médio de resposta do sistema;</p> <p>Redução de erros de controle de estoque reportados pelos clientes.</p>		