## **Parcerias-Chave**

- g Deg
- Operadoras de Saúde: São os primeiros clientes e parceiros estratégicos para validar e escalar a solução.
- Provedores de Tecnologia:
   Empresas que fornecem as ferramentas base, como a plataforma de deploy (Railway) e as APIs de LLMs (ex: Hugging Face ).
- Clínicas e Laboratórios:
   Parceiros essenciais para a adoção e o sucesso do fluxo de agendamento e autorização.

# **Atividades-Chave**



- Desenvolvimento da
   Plataforma: Programação do
   back-end, front-end, e
   integração com chat.
- Implementação e Treinamento do ML: Desenvolver o algoritmo de compatibilidade e treinar o modelo de IA do chatbot.
- Gestão de Segurança:
   Implementar criptografia e garantir a conformidade com a segurança de dados

#### **Recursos-Chave**



- Plataforma Tecnológica:
   Infraestrutura em nuvem (Railway),
   banco de dados e o código-fonte.
- Algoritmos (Propriedade Intelectual):

   O modelo de Machine Learning para o
   cálculo de compatibilidade e o
   sistema de regras para auditoria de
   exames.
- Equipe Técnica
- Dados para treinamento de IA

# Proposta de Valor



- Para Operadoras: Uma plataforma centralizada que automatiza a autorização de exames, agiliza o agendamento com IA, e melhora a experiência do cliente, gerando eficiência e dados estratégicos.
- Para Beneficiários:
   Agendamento de exames
   inteligente com base em um
   score de compatibilidade com
   o médico, com a flexibilidade
   de escolher a data mais
   próxima para casos de
   urgência, além de um histórico
   de consultas.
- Para Médicos/Clínicas: Uma ferramenta via chat para solicitar exames rapidamente, recebendo notificações sobre o status da autorização.

# Relacionamento com o Cliente



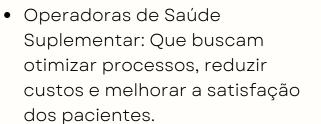
- Para Operadoras: Um canal direto para a operadora de saúde parceira,
- A plataforma será intuitiva para que médicos e pacientes possam usá-la com autonomia
- Suporte Automatizado: O chatbot com IA servirá como primeiro nível de suporte para tirar dúvidas comuns.

### Canais



- Plataforma Web-Mobile:
   Principal canal de acesso para todos os segmentos,
   funcionando em desktops e dispositivos móveis.
- Apresentação Direta (B2B):
   Venda e apresentação do
   projeto diretamente para as
   equipes de inovação das
   operadoras de saúde.

# Segmentos de Clientes



- Beneficiários (Pacientes):
   Pessoas que utilizam o plano de saúde e desejam uma experiência mais ágil, personalizada e transparente para autorizar e agendar exames.
- Médicos e Clínicas: Profissionais e estabelecimentos de saúde que precisam de um fluxo mais simples para solicitar autorizações de exames

# **Estrutura de Custos**



- Infraestrutura e Hospedagem: Custos com servidores e serviços em nuvem (Railway).
- Recursos Humanos: Salários da equipe de desenvolvimento, manutenção e suporte.
- Custos de Conformidade (LGPD): Investimento para garantir a segurança e privacidade dos dados dos pacientes.

### Fonte de receitas



- Licenciamento de Software (SaaS B2B): Modelo de assinatura mensal ou anual pago pela Operadora de Saúde para ter acesso à plataforma.
- Cobrança por uso: Se a operadora ultrapassar o limite do plano contratado, cobrança adicional por uso do sistema.