

Opportunity Canvas

Designed for:

VITALLINK

Designed by:

CONNECTAI

Parcerias-Chave



- 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



- Operadoras de Saúde Suplementar: Que buscam otimizar processos, reduzir custos e melhorar a satisfação dos pacientes.
- 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.