

Faculdade Senac Pernambuco

Turma – 2025.32.185



Squad 42:

Edson Aguiar

Luís bezerra

Filipe José

Mariah

Ivan Roberto

Mariana

Jean Phillip

Pedro Roberto

João Santino

Wictor Eduardo

**Kickoff – Tecnologia e educação a serviço da educação**

**Projeto :**



# Lean Canvas

# Lean Canvas

Problema	Solução	Proposta Única de Valor	Vantagem Injusta	Segmento de Clientes
<p>Liste os 3 principais problemas dos clientes / usuários.</p> <p>1. Crianças com TEA têm disfunção de integração sensorial, dificultando a organização do comportamento e a formação escolar</p> <p>2. Dificuldade em seguir sequências de passos para AVDs e Rotinas Acadêmicas (ex: usar lápis, escrever nome).</p> <p>3. Professores e cuidadores não possuem ferramentas intuitivas, práticas e integradas para apoio em sala de aula</p>	<p>Liste as soluções que você acha que resolveriam os problemas.</p> <p>App gamificado com rotinas visuais interativas e passo a passo. Módulos de treino de AVD, Comunicação e Rotinas Acadêmicas/Sala de Aula (ex: escrita, uso de material). Sistema de recompensas e apoio para familiares e educadores.</p> <p>Métricas Chaves</p> <p>Liste as principais métricas que representam o desempenho dos negócios.</p> <p>1. Engajamento: Frequência de uso diário. 2. Desenvolvimento: % de AVDs e Rotinas Acadêmicas concluídas com autonomia. 3. Retenção: Taxa de renovação da assinatura.</p>	<p>Liste a mensagem atraente que cativa seu público.</p> <p>Suporte Integral ao Ambiente Escolar: O único aplicativo gamificado que integra Gamificação + AVD + Comunicação Básica + Rotinas Acadêmicas. Garante autonomia, previsibilidade e apoio direto ao aprendizado em sala de aula.</p>	<p>Liste uma vantagem injusta que não pode ser comprada.</p> <p>Produto Integrado e Específico para Escola: Solução que une AVD e Suporte Pedagógico em um único produto gamificado. Potencial de Parceria com Pedagogos Especializados em TEA para criar o conteúdo acadêmico.</p> <p>Canais</p> <p>Liste seus canais para o cliente.</p> <p>1. E-mail 2. Telefone 3. Whatsapp 4. Redes Sociais 5. Lojas de Aplicativos (App Store, Google Play). 6. Parcerias Estratégicas com Secretarias de Educação e Escolas para implementar as Rotinas Acadêmicas. 7. Consultórios de Terapia Ocupacional.</p>	<p>Liste seus clientes-alvo.</p> <p>1. Professores e Profissionais de Inclusão, buscando suporte para rotinas Acadêmicas 2. Crianças com Transtorno do Espectro Autista (TEA), faixa etária escolar. 3. Pais de alunos com TEA</p>
<p>Estrutura de Custos</p> <p>Liste seus custos fixos e variáveis.</p> <p>1. Custos de Desenvolvimento e Manutenção de Software. 2. Custos de Aquisição de Usuários (Marketing). 3. Custos de Validação e Conteúdo Especializado (terapeutas e pedagogos).</p>	<p>Receitas</p> <p>Liste suas fontes de receita.</p> <p>1. Venda de Licenças Institucionais (B2B) para Redes de Ensino e escolas. 2. Assinatura Mensal/Anual (B2C) para familiares e cuidadores.</p>			

Descreva seu modelo de negócios com um plano de uma página que descreve problemas, soluções, principais métricas e vantagens competitivas.