

# Plano de Negócios: RoadScan

**Nome da Startup:** RoadScan

**Setor:** Tecnologia e Mobilidade Urbana

**Produto/Serviço:** Aplicativo móvel e equipamento de detecção de buracos em vias públicas.

**Missão:** Melhorar a segurança e a qualidade das vias públicas através da detecção precoce de buracos e solicitação de reparos às autoridades competentes.

**Visão:** Tornar-se referência em soluções de mobilidade urbana e segurança viária, expandindo para outras cidades e países.

**Valores:** Inovação, Segurança, Eficiência, Transparência e Colaboração.

 **por Fernando Fonseca**



# Análise de Mercado

- **Problema:** Buracos em vias públicas causam acidentes, danos a veículos e aumentam os custos de manutenção.
- **Solução:** RoadScan oferece uma solução integrada que detecta buracos e alerta usuários e autoridades.
- **Mercado Alvo:** Condutores de veículos, empresas de transporte, governos municipais e estaduais.
- **Tamanho do Mercado:** Estimativa de 50 milhões de condutores no Brasil, com potencial expansão para outros países.
- **Concorrência:** Poucas soluções similares no mercado, com foco principalmente em relatos manuais de buracos.

# Produto/Serviço

## Aplicativo Móvel

- **Funcionalidades:**
  - Detecção de buracos em tempo real.
  - Alertas sonoros e visuais para o condutor.
  - Mapa interativo com localização dos buracos.
  - Integração com GPS para navegação segura.
  - Envio automático de solicitações de reparo para as autoridades.
- **Tecnologia:** Desenvolvido em Python, com integração de APIs de GPS e serviços de ouvidoria do governo.

## Equipamento

- **Sensores:** Câmeras e sensores de vibração para detecção de irregularidades na pista.
- **Conectividade:** Wi-Fi e Bluetooth para comunicação com o aplicativo.
- **Instalação:** Pode ser acoplado a veículos ou instalado em pontos estratégicos da cidade.

# Plano de Desenvolvimento

## Fase 1: Pesquisa e Desenvolvimento (6 meses)

- Estudo de viabilidade técnica e econômica.
- Desenvolvimento do protótipo do equipamento e aplicativo.
- Testes em ambiente controlado.

## Fase 2: Testes Piloto (3 meses)

- Parceria com uma cidade para testes reais.
- Coleta de feedback dos usuários e autoridades.
- Ajustes e melhorias no produto.

## Fase 3: Lançamento Comercial (3 meses)

- Lançamento oficial do produto.
- Campanhas de marketing e divulgação.
- Expansão para outras cidades e estados.

# Estratégia de Marketing

- **Posicionamento:** Solução inovadora e eficiente para segurança viária.
- **Canais de Distribuição:** App Stores (Google Play e Apple Store), parcerias com governos e empresas de transporte.
- **Promoção:**
  - Campanhas digitais (redes sociais, Google Ads).
  - Parcerias com influenciadores e veículos de comunicação.
  - Participação em eventos de tecnologia e mobilidade urbana.
- **Preço:** Modelo freemium (versão básica gratuita e versão premium com funcionalidades adicionais).

# Plano Operacional

- **Equipe:** Engenheiros de software, especialistas em hardware, analistas de dados, equipe de marketing e vendas.
- **Infraestrutura:** Escritório central, laboratório de desenvolvimento, espaço para testes.
- **Fornecedores:** Fabricantes de sensores, componentes eletrônicos, serviços de cloud computing.
- **Processos:** Desenvolvimento ágil, testes contínuos, coleta e análise de dados.



# Plano Financeiro

Investimento Inicial: R\$ 2.000.000,00

- Pesquisa e Desenvolvimento: R\$ 800.000,00
- Equipamentos e Infraestrutura: R\$ 500.000,00
- Marketing e Vendas: R\$ 300.000,00
- Capital de Giro: R\$ 400.000,00

## Fontes de Receita

- Venda de equipamentos.
- Assinaturas premium do aplicativo.
- Parcerias com governos e empresas.

## Projeção de Receitas

- Ano 1: R\$ 1.000.000,00
- Ano 2: R\$ 3.000.000,00
- Ano 3: R\$ 7.000.000,00

## Custos Operacionais

- Salários e Benefícios: R\$ 1.200.000,00/ano
- Manutenção e Suporte: R\$ 300.000,00/ano
- Infraestrutura e Serviços: R\$ 200.000,00/ano

# Riscos e Mitigação

- **Risco Tecnológico:** Falhas no equipamento ou aplicativo.
  - **Mitigação:** Testes rigorosos e atualizações contínuas.
- **Risco de Mercado:** Baixa adoção pelos usuários.
  - **Mitigação:** Campanhas de conscientização e parcerias estratégicas.
- **Risco Regulatório:** Dificuldades na integração com serviços governamentais.
  - **Mitigação:** Engajamento com autoridades desde o início do projeto.



# Conclusão

A RoadScan tem o potencial de revolucionar a segurança viária e a manutenção das vias públicas, oferecendo uma solução inovadora e eficiente. Com um plano de negócios bem estruturado e uma equipe dedicada, a startup está pronta para enfrentar os desafios do mercado e alcançar o sucesso.