

Plano de Negócios

Global Solution - Hapvida

Manchester Healthcare – MHC

Augusto Barcelos Barros (Diretor de Tecnologia) – RM: 98078

Gabriel Gribl de Carvalho (Diretor de Projetos e Inovação) - RM: 96270

Gabriel Souza de Queiroz (Diretor Adm. Financeiro) - RM: 98570

Gabriela Zanotto Alves Rodrigues (Diretora de Marketing e Vendas) - RM: 551629

Link Video: <https://youtu.be/4mhnu89Gcz0>

Sumário

Sumário

1. Sumário Executivo	3
1.1 Resumo do Negócio.....	3
1.2 Empreendedores	4
1.3 Missão da empresa	5
1.4 Capital social.....	6
2. Análise de Mercado.....	6
2.1 Estudo dos clientes.....	6
2.2 Estudo dos concorrentes.....	6
3. Equipe de Gestão.....	7
4. Plano Financeiro	7
4.1 Estimativa dos investimentos.....	7
4.2 Indicadores de viabilidade.....	8
4.2.1 Ponto de equilíbrio.....	8
4.2.2 Retorno sobre o investimento (ROI).....	9
5. Protocolo de atendimento (SLA)	9
6. Diagramas.....	11
6.1 Diagrama de caso de Uso	11
6.1.1 Descrição detalha do diagrama de caso de uso	12
6.2 Diagrama de Atividade	14
6.3 Diagrama de Sequência.....	14
7. Guia de estilo da marca	15

1. Sumário Executivo

1.1 Resumo do Negócio

O Manchester Healthcare (MHC) surgiu da ideia de implantar o Protocolo Manchester, o mais famoso sistema de triagem e classificação de risco dos pacientes do mundo, nos hospitais para garantir melhora e rapidez em emergências e traumas. O software desenvolvido visa a praticidade e agilidade para determinar a gravidade e definir quais pacientes precisam de atendimento prioritário.

A classificação de prioridade se baseia em 52 fluxogramas presentes no protocolo (<https://pt.slideshare.net/rodrigobenfermeiro/fluxograma-manchester>), cada um sendo sobre o sinal primário (queixa principal do paciente) e seus sintomas específicos que podem vir ou não a aparecer, de acordo com a gravidade. A partir disso, podem ser divididos em 5 grupos diferentes embasados na complexidade de seus casos, recebendo uma pulseira da cor correspondente:

- Emergencial: Cor vermelha

A pulseira vermelha é dada aos pacientes que têm risco de morte ou estão em condições de gravidade extrema e que precisam de atendimento imediato. É possível citar como exemplos os casos de crises convulsivas, paradas cardiorrespiratórias, hemorragias severas, queimaduras em mais de 25% do corpo, entre outros.

- Muito urgente: Cor laranja

A pulseira laranja serve para indicar pacientes também em casos urgentes, porém, em um nível mais moderado que a anterior. Sendo assim, o tempo de espera nesses casos é de, no máximo, 10 minutos. São exemplos desse caso dores muito severas, cefaleia de rápida progressão.

- Urgente: Cor amarela

Já as pulseiras amarelas servem para indicar que o paciente pode correr risco, mas não imediato. Dessa forma, esses pacientes podem esperar até 1 hora para serem atendidos. Entre os casos mais comuns estão vômitos intensos, desmaios, crises de pânico e sinais vitais alterados.

- Pouco urgente: Cor verde

As pulseiras verdes servem para indicar pacientes em casos pouco urgente e que podem esperar até 2 horas. Viroses, tonturas, resfriados e dores leves se encaixam nesse nível de gravidade.

- Não urgente: Cor azul

Por fim, as pulseiras azuis são para identificar os quadros em que não há urgência para o atendimento, onde os pacientes podem esperar até 4 horas ou serem encaminhados para a unidade básica de saúde.

1.2 Empreendedores

Sócio 1

Nome: Augusto Barcelos Barros	
Endereço: Rua dos Coqueiros	
Cidade: São Paulo	Estado: São Paulo
Celular: (11) 9 9743-4003	Telefone:

Perfil:

Desenvolvedor full stack e estudante de Análise e Desenvolvimento de Sistemas. Apaixonado por tecnologia, está se encaminhando para o último ano da graduação. Possui habilidades em front-end (React.js, Angular), back-end (Node.js, Python), e trabalha com bancos de dados como o da Oracle. Conhecimento e experiência em integração de APIs.

É responsável por todo o desenvolvimento do software e por integrar todos os hardwares (aparelhos hospitalares) ao aplicativo. Além das manutenções necessárias e treinamentos das equipes médicas que irão usar.

Sócio 2

Nome: Gabriel Gribl de Carvalho	
Endereço: Rua dos Palmares	
Cidade: Santo André	Estado: São Paulo
Celular: (11) 9 95062-2003	Telefone:

Perfil:

Passou por cargos em setores ligados a inovações como E-commerce, Marketing e Projetos somado a isso também, estudante de Análise e Desenvolvimento de Sistemas. Apaixonado por tornar a rotina das pessoas mais leves e descontraídas, buscar novas parcerias e otimizar processos.

Responsável por buscar fornecedores, parceiros de valor e trazer melhoria contínua para a MHC.

Sócio 3

Nome: Gabriel Souza de Queiroz	
Endereço: Rua dos Pinheiros	
Cidade: São Paulo	Estado: São Paulo
Celular: (11) 9 4020-0229	Telefone:

Perfil:

Profissional sonoro com histórico comprovado em administração e processos burocráticos. Atualmente cursando Análise e Desenvolvimento de Sistemas, busca integrar habilidades administrativas com conhecimentos técnicos em programação.

Responsável pela organização de arquivos da empresa e toda rotina administrativa e financeira do negócio.

Sócio 4

Nome: Gabriela Zanotto Alves Rodrigues	
Endereço: Rua das Árvores	
Cidade: São Paulo	Estado: São Paulo
Celular: (11) 9 7470-4144	Telefone:

Perfil:

Profissional multifacetada, combinando habilidades criativas e técnicas. Possui curso em criação de arte e marketing, o que a capacita a desenvolver estratégias visuais impactantes e eficazes. Além disso, atualmente está cursando análise e desenvolvimento de sistemas, ampliando seus conhecimentos na área de tecnologia.

Responsável por criar campanhas, promoções, entender o perfil do cliente e receber feedbacks, recolher e analisar métricas de vendas.

1.3 Missão da empresa

Temos como missão garantir maior segurança aos pacientes, diminuindo a chance de erros de diagnósticos e reduzindo o tempo de espera a partir das classificações das pulseiras. Organizar o ambiente dos prontos-socorros e otimizar processos administrativos feito pela equipe médica com uma interface intuitiva e rápida para direcionar os pacientes aos atendimentos mais especializados e preparados para cada caso.

1.4 Capital social

	Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de participação
Sócio 1	Augusto Barcelos Barros	R\$25.000,00	25
Sócio 2	Gabriel Gribl de Carvalho	R\$25.000,00	25
Sócio 3	Gabriel Souza de Queiroz	R\$25.000,00	25
Sócio 4	Gabriela Zanotto Alves Rodrigues	R\$25.000,00	25
Total		R\$100.00,00	100

2. Análise de Mercado

2.1 Estudo dos clientes

O público-alvo e os principais consumidores das soluções da Manchester Healthcare são os hospitais, sejam eles particulares (vinculados a um plano de saúde ou não) ou públicos (UPA, UBS, entre outros).

Em sua maioria buscando uma maior organização, otimização de tempo e maior segurança para seus pacientes, grandes centros médicos e clínicas entram em contato com empresas desenvolvedoras de software para implantar algum dos protocolos de classificação de risco, onde o Protocolo de Manchester se destaca por ser o mais completo e eficiente.

Com a maioria de nossos clientes localizados em grandes metrópoles, começaremos a expandir a MHC como negócio a partir da cidade de São Paulo, o que torna viável visitas aos clientes para análises e levantamentos de requisitos antes de vendermos nossa solução (conjunto do software, aparelhos médicos totalmente integrados ao sistema, treinamento e manutenções periódicas).

2.2 Estudo dos concorrentes

Pesquisando sobre concorrentes e os estudando, foi possível achar uma concorrente direta, a empresa focada no desenvolvimento de tecnologias para a área da saúde, a ToLife.

Com base nas informações vistas no link <https://tolife.com.br/classificacao-de-risco/>, conseguimos entender a solução da concorrência o que nos possibilitou identificar nossos pontos diferenciais e atuar em cima deles.

Acreditamos que mudando o foco da solução para a praticidade nas rotinas e na velocidade do cadastro e da classificação do paciente, conseguiremos competir fortemente no mercado, visto que ainda não há muitos players nessa área. Além disso, uma integração limpa e fácil de todos os hardwares com o software, descarta a necessidade de os enfermeiros preencherem muitas perguntas do protocolo, já que serão medidos pelos aparelhos médicos e imediatamente atualizados no cadastro do paciente.

3. Equipe de Gestão

A equipe de gestão da Manchester Healthcare é um dos pontos fortes do negócio, sendo composta por quatro profissionais que possuem sólidos conhecimentos e experiências importantes em negócios e tecnologia, possuindo ótima formação e, sobretudo, motivação para enfrentar e superar os desafios de administrar, gerar resultados positivos e conquistar uma participação de mercado expressiva para o empreendimento.

4. Plano Financeiro

4.1 Estimativa dos investimentos

A Manchester Healthcare começará a ser operada com um investimento fixo de R\$100.000,00. Sendo este dividido igualmente entre todos os 4 sócios, 25% para cada.

A – Máquinas e equipamentos

	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Computador	4	R\$3.000,00	R\$12.000,00
2	Aparelhos médicos	50	R\$1.000,00	R\$50.000,00
3				
Subtotal				R\$62.000,00

B – Veículos

	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Carro	1	R\$38.000,00	R\$38.000,00
2				
3				
Subtotal				R\$38.000,00

4.2 Indicadores de viabilidade

4.2.1 Ponto de equilíbrio

Valores mensais:

Receita de Vendas (RV): R\$5.000,00

Custo Variável Total (CVT): R\$3.000,00

Custo Fixo Total (CFT): R\$7.000,00

Índice da Margem de Contribuição (IMC)

Ponto de Equilíbrio (PE)

$$IMC = \frac{(RV - CVT)}{RV}$$

$$IMC = \frac{5.000 - 3.000}{5.000}$$

$$IMC = 0,4$$

$$PE = \frac{CFT}{IMC}$$

$$PE = \frac{7.000}{0,4}$$

$$PE = 17.500$$

Com base nesses dados, o faturamento mínimo mensal da MHC deve ser de R\$17.500 para conseguir cobrir todos os custos (fixos e variáveis) sem prejuízo.

4.2.2 Retorno sobre o investimento (ROI)

Valores:

Gastos de Investimentos (custo): R\$100.000,00

Ganho Previsto (receita): R\$220.000,00

$$ROI = \frac{(Receita - Custo)}{Custo} \times 100$$
$$ROI = \frac{(220.000 - 100.000)}{100.000} \times 100$$
$$ROI = 120\%$$

Com o cálculo do ROI, podemos ter uma base e saber mais sobre a viabilidade do investimento. Comprovou-se que para cada real investido, teremos um retorno de R\$1,20 , ou seja, 20 centavos de lucro por real investido. Isso totaliza-se em R\$20.000 lucrados.

5. Protocolo de atendimento (SLA)

A Manchester Healthcare tem grande interesse e compromisso por continuar dando o suporte e manutenção necessários para nossos clientes. Para isso, estabelecemos níveis no atendimento e nos comprometemos em entregar sempre no prazo acordado entre nós e cada cliente, tendo a possibilidade de ocorrerem multas em forma de descontos na mensalidade subsequente ao atraso.

A – Grau de Severidade

Severidade	Descrição
Crítica	Processos críticos de negócios estão parados. Não há contingência que pode ser feita pelo usuário final.
Alta	Aplicações individuais ou número limitado de funções estão interrompidas. Não há contingência que pode ser utilizada pelo usuário final.
Média	Aplicações individuais ou número limitado de funções estão interrompidas. Há uma medida de contingência com extensão limitada.
Baixa ou Normal	Não se caracteriza interrupção efetiva de um serviço ou função.

B – Tempo máximo do atendimento até a resolução

Severidade	ATENDIMENTO		RESOLUÇÃO	
	Tempo máximo de atendimento	Grau de cumprimento	Tempo máximo de atendimento	Grau de cumprimento
Crítico	Em até 2 horas corridas	95%	Em até 4 horas corridas	95%
Alta	Em até 4 horas	90%	Em até 8 horas	90%
	Em até 6 horas	95%	Em até 12 horas	95%
Média	Em até 8 horas	90%	Em até 20 horas	90%
	Em até 12 horas	95%	Em até 36 horas	95%
Baixa ou Normal	Em até 24 horas	85%	Em até 36 horas	85%
	Em até 40 horas	90%	Em até 48 horas	90%

Assim que o cliente identificar um problema e/ou solicitar alguma mudança ou atualização no sistema, um chamado será aberto e uma comunicação via chat (podendo avançar para uma ligação ou reunião, se necessário) estabelecida diretamente com o solicitante. Não será contabilizado para o cálculo do tempo de atendimento, os períodos que o cliente não apresentar uma resposta no chat.

É importante deixar claro que ao não entregarmos o que foi estabelecido no SLA de cada cliente, a MHC pagará uma multa por atraso ou não resolução do problema em forma de desconto na próxima mensalidade.

O SLA será calculado mensalmente e a penalidade abaixo será aplicada sobre o preço cobrado.

Descumprimento de SLA	Penalidade/desconto
Acima de 4 horas de atraso.....	5%
Entre 4 e 10 horas de atraso	7%
Acima de 10 horas de atraso.....	10%

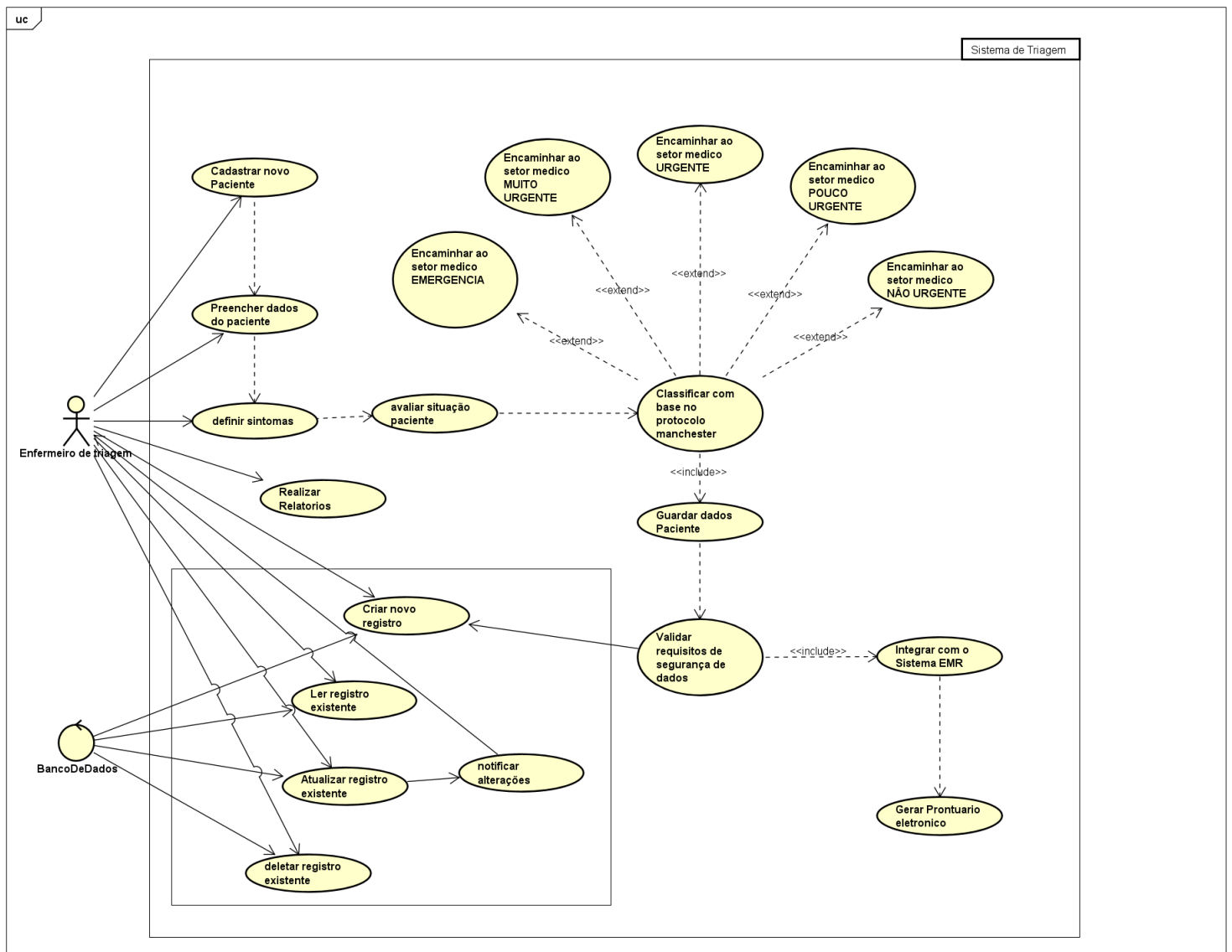
Exceções no não cumprimento ou atraso do SLA só serão válidas se acordadas anteriormente à assinatura por ambos os lados. Elas são:

- Período de adaptação do fornecedor.
- Problemas comprovadamente causados ou agravados por ação ou omissão do contratante ou de fornecedores terceiros dele.
- Modificações do ambiente não comunicadas ao fornecedor.
- Emergências, caso fortuito ou de força maior.
- Problemas de conectividade ou indisponibilidade do ambiente de rede e de desenvolvimento do contratante.

- Ordens de serviço não formalizadas ou comunicadas em canais não oficialmente acordados.
- Ordens de serviço que dependam da atuação prévia de terceiros.

6. Diagramas

6.1 Diagrama de caso de Uso



6.1.1 Descrição detalha do diagrama de caso de uso

Caso de Uso: Triagem e Encaminhamento de Paciente

Ator Principal: Profissional de Saúde

Ator Secundário: Paciente

Resumo:

Este caso de uso descreve o processo de triagem e encaminhamento de um paciente, envolvendo interações entre um profissional de saúde, o sistema de triagem e o paciente.

Cenário Principal:

Profissional de Saúde Inicia Triagem:

- O Profissional de Saúde seleciona a opção para iniciar a triagem.
- O Sistema exibe uma lista de pacientes ou permite o cadastro de um novo paciente.
- O Profissional de Saúde seleciona o paciente alvo.

Registro de Sintomas:

- O Profissional de Saúde registra os sintomas do paciente, escolhendo a partir de uma lista pré-definida ou inserindo informações manualmente.
- O Sistema valida e armazena as informações de sintomas.

Classificação de Risco:

- O Sistema avalia automaticamente os sintomas registrados de acordo com o Protocolo Manchester.
- O Sistema classifica o paciente em um nível de risco.

Encaminhamento Sugerido:

- Com base na classificação de risco, o Sistema sugere automaticamente o setor ou especialidade para o encaminhamento do paciente.
- O Profissional de Saúde revisa e confirma ou ajusta o encaminhamento sugerido.

Registro da Triagem:

- O Sistema registra as informações de triagem, incluindo sintomas, classificação de risco e encaminhamento.
- O Sistema notifica outros profissionais, se necessário.

Cenários Alternativos:

Atualização de Status:

- Após o registro da triagem, o Profissional de Saúde pode atualizar o status do paciente, incluindo observações adicionais.
- O Sistema registra as atualizações de status.

Intervenção de Outro Profissional:

- Outro Profissional de Saúde recebe uma notificação sobre o novo paciente.
- Esse Profissional de Saúde pode intervir, realizar avaliações adicionais e atualizar o status do paciente.

Cenários de Exceção:

Falha na Triagem:

- Se ocorrer uma falha no processo de triagem, o Sistema notifica o Profissional de Saúde e fornece orientações para resolver o problema técnico.

Revisão e Ajuste:

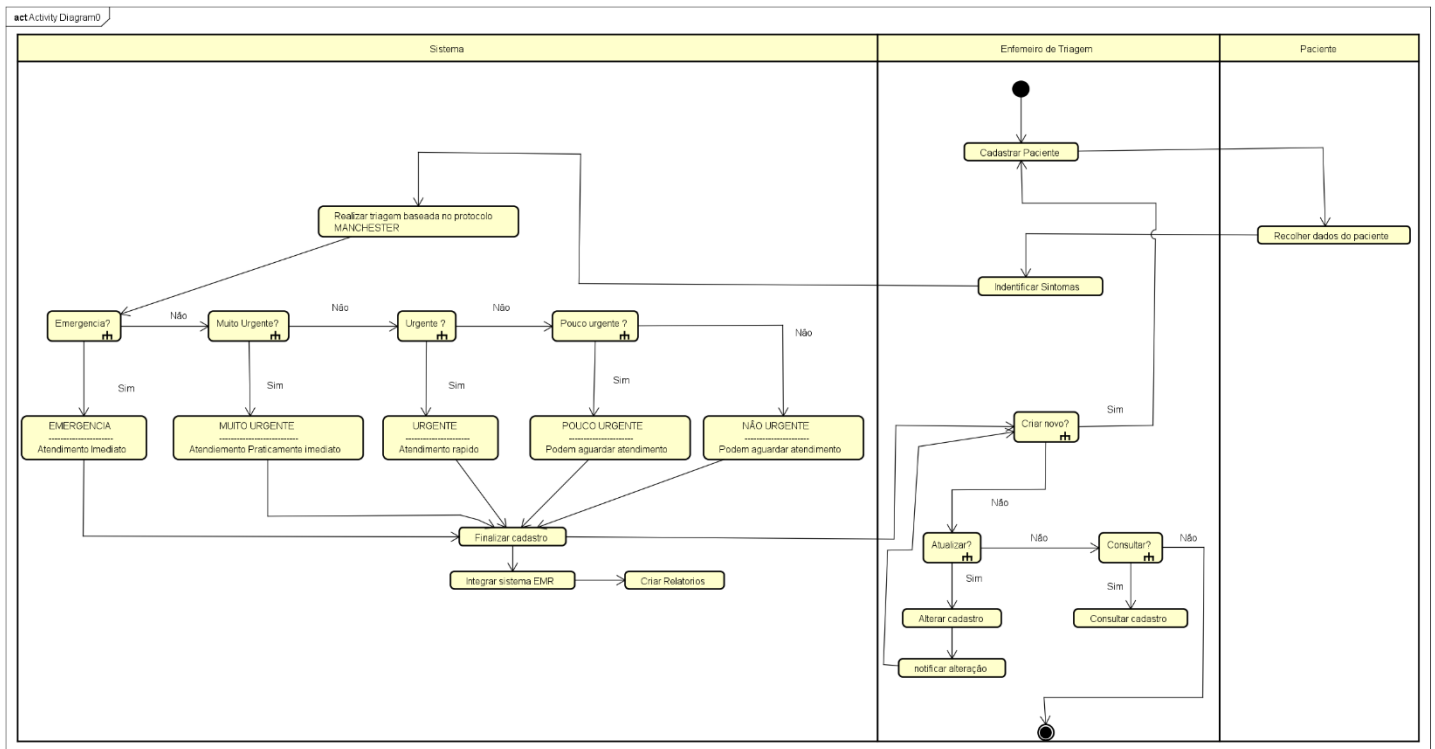
- Se o Profissional de Saúde discordar da classificação de risco ou do encaminhamento sugerido, ele pode revisar e ajustar manualmente as informações.

Notificação ao Paciente:

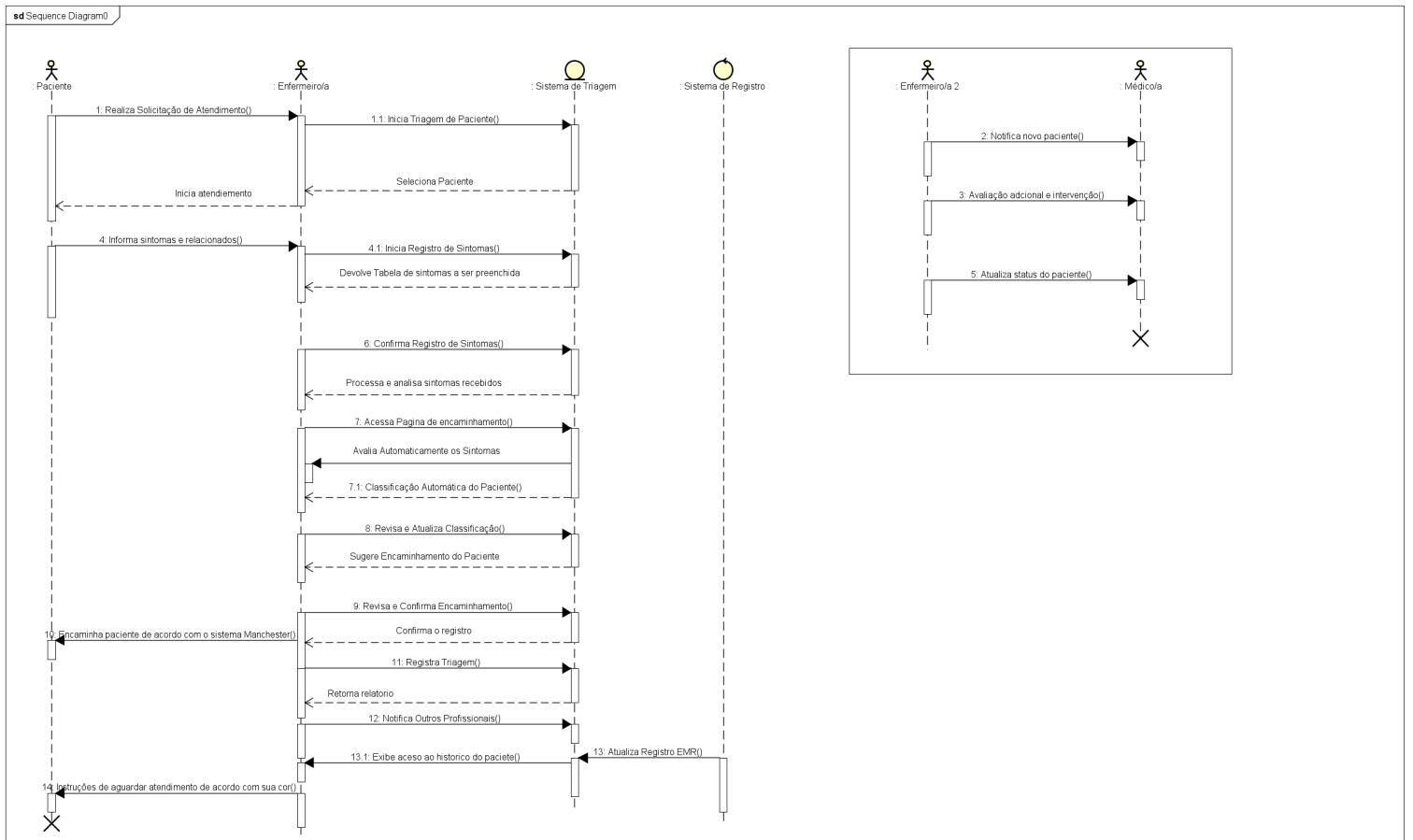
- Após a triagem, o Sistema pode enviar uma notificação ao paciente sobre o encaminhamento sugerido e as instruções adicionais.

Este caso de uso fornece uma visão geral do processo de triagem e encaminhamento, com detalhes sobre as ações do Profissional de Saúde, as interações com o sistema e as possíveis variações no fluxo de execução. As descrições de cenários alternativos e de exceção ajudam a abordar situações diferentes que podem ocorrer durante o processo.

6.2 Diagrama de Atividade



6.3 Diagrama de Sequência



7. Guia de estilo da marca



MAIN LOGO



LOGO MARK



COLOUR PALETTE



R 67 G 199 B 199
#43C7C7



R 216 G 230 B 243
#D8E6F3



R 59 G 196 B 128
#3BC480

BRAND FONTS

Montserrat Bold - Headings

abcdefghijklmnopqrstuvwxyz

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ

1234567890

Poppins Regular - Body Copy

abcdefghijklmnopqrstuvwxyz

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ

1234567890

BRAND PHOTO STYLE

