

Desenvolvimento de Softwares para Automação de Processos Agrícolas

Representantes: Guilherme, Roger e Vitor.

1. Qual mercado ela atende?

A cidade de Santa Maria está inserida em uma região agrícola forte, com crescente demanda por soluções tecnológicas que aumentem a eficiência no campo. O público-alvo são produtores rurais de pequeno, médio e grande porte. Com a tendência de digitalização no agronegócio, a automação agrícola é essencial para otimizar o uso de recursos e melhorar a gestão.

2. Qual retorno econômico ela proporcionará?

O agronegócio é um dos pilares da economia brasileira, e a automação pode gerar maior rentabilidade ao reduzir custos e maximizar recursos. As fontes de receita incluem:

- Venda de licenças de software
- Modelos de assinatura para uso contínuo
- Consultorias especializadas para grandes produtores
- Expansão para mercados adjacentes

3. Quais são as vantagens competitivas?

A principal vantagem competitiva deste negócio é o desenvolvimento de soluções customizadas para o agronegócio local, integrando Internet das Coisas (IoT) e oferecendo uma análise preditiva robusta. Com foco na automação, o sistema permitirá o uso mais eficiente de recursos e proporcionará uma gestão operacional integrada.

4. Por que os clientes escolheriam esta solução?

Os clientes escolheriam essa solução pelas seguintes razões:

- Melhoria da eficiência operacional
- Redução de custos e desperdícios
- Facilidade de gestão com integração de IoT
- Suporte técnico especializado
- Customização de acordo com as necessidades do cliente

5. Qual será a equipe necessária?

Para transformar essa oportunidade em negócio, será necessária uma equipe multidisciplinar composta por:

- **Desenvolvedores de software** com experiência em automação e IoT
- **Especialistas em IoT** para garantir integração de sensores e sistemas
- **Consultores agrícolas** para alinhar o software às necessidades do setor
- **Analistas de dados** para criar modelos preditivos
- **Equipe de suporte e vendas** para atendimento ao cliente e expansão de mercado

6. Qual custo poderia ser cobrado?

O modelo de precificação seria flexível, dependendo do porte do cliente e da complexidade da solução:

- **Licenças anuais** de R\$ 500 a R\$ 20.000
- **Assinatura mensal** de R\$ 100 a R\$ 1.000
- **Consultoria personalizada** a partir de R\$ 10.000
- **Suporte e manutenção** com taxas adicionais

Matriz FOFA

<p>Forças (Strengths)</p> <ul style="list-style-type: none">- Conhecimento especializado e paixão pelo projeto.- Soluções que se adaptam ao cliente- Tecnologia que traz resultados- Simples e fácil de usar- Relatórios claros que falam a língua do produtor	<p>Oportunidades (Opportunities)</p> <ul style="list-style-type: none">- O agronegócio está cada vez mais digital- Sustentabilidade e uso inteligente dos recursos- Expansão para novas áreas- Incentivos e apoio governamental- Parcerias estratégicas
<p>Fraquezas (Weaknesses)</p> <ul style="list-style-type: none">- Infraestrutura tecnológica pode ser uma barreira- Custo de entrada pode ser alto- Necessidade de suporte contínuo- Adaptação a novas tecnologias	<p>Ameaças (Threats)</p> <ul style="list-style-type: none">- Concorrência está crescendo- Incertezas econômicas no setor agrícola- Regulamentações e mudanças nas leis- Conectividade limitada em algumas regiões- Custo de manutenção dos sensores