

## **Nome do Grupo: Transcendentes da Tecnologia**

**Integrantes:** Allana Lis, Gabriel Avelino, Gabriel Felipe, Natalia Teixeira, Rogério Maia

**Título da proposta escolhida:** Projeto Integrador 2025/02 3.01 03: Inteligência Artificial e Visão Computacional

## **Segmento de Clientes**

### **Público Alvo:**

- Institutos de ensino interessados em integrar IA e/ou Visão Computacional em seus sistemas.
- Gestores escolares que buscam eficiência.
- Mercado segmentado, com foco em instituições de ensino.
- O segmento de Gestores escolares se beneficiará com a integração, em modo de personalização, automação, segurança, etc.

## **Canais de Comunicação e Distribuição**

### **Meio de Contato:**

- Conscientização:
  - Anúncios direcionados à gestores de instituições de ensino.
  - Parcerias com empresas consultoras de ensino.
- Avaliação:
  - Demonstrações de como o produto funciona e como ele resolve os problemas presentes nos sistemas
- Compra:
  - Contato direto com o Grupo por e-mail ou outra forma de rede social e/ou reuniões presenciais/online
- Entrega:
  - A entrega seria de modo online, onde disponibilizamos o sistema completo e integrado para o cliente.
- Pós-Venda:
  - O sistema é feito para ter o mínimo de erros possíveis. Porém, temos sempre em mente que devemos manter contato e boas relações caso aconteça algum imprevisto.
  - Contato por meio de e-mail, alguma plataforma de chat online ou reuniões presenciais/online

## **Relacionamento com Clientes**

- Expectativa do cliente:
  - Garantir um sistema que gere eficiência na administração de TI e que resolva problemas relacionados.
- Motivação do relacionamento:
  - Aumentar as vendas: mostrando que nosso sistema funciona, será mais fácil atrair novos clientes que estão interessados no mercado de IA e Visão Computacional.
- Integração e Custo:
  - Integração: O relacionamento com o cliente é fundamental para o modelo de negócio, pois ele possibilita a otimização para o suporte ao cliente e a atração de novos clientes.
  - Custos: O custo dependerá do sistema e do tanto de horas necessárias para terminar o sistema.

- Tipo de relacionamento:
  - Reativo, onde os institutos de ensino (clientes) só se comunicam com o Grupo no caso de erros/imprevistos.