

## **LINK GITHUB:**

<https://github.com/GiovanniSguizzardi/ChallengeCompliance>

## **LINK PITCH:**

<https://www.youtube.com/watch?v=6IDWQGx2QKI>

**RM551261 - Giovanni Sguizzardi;**

**RM98057 - Nicolas E. Inohue;**

**RM99841 - Marcel Prado Soddano;**

**RM99577 - Guilherme Dias Gomes;**

### **❑ Descrição do problema a resolver;**

**R:** Cada vez mais as empresas estão em busca de entender como os dados gerados nas interações de encantamento, compra e atendimento podem ajudar na condução do negócio. Leads, prospects e clientes geram dados que podem ser transformados em insights e ações. Análise, predição e prescrição são elementos fundamentais nessa jornada. Como a AI generativa e o deep analytics podem ajudar nesse processo? Empresas que entregarem essa proposta de valor podem crescer muito rápido em um mercado ávido por informações.

### **❑ Descrição dos objetivos da solução idealizada;**

**R:**

- Facilidade no agendamento de consultas.
- Recomendação personalizada de unidades de saúde e profissionais médicos.
- Melhoria na gestão das consultas em andamento.
- Maior satisfação do usuário com os serviços de saúde.

### **❑ Definição do público alvo que usará a solução (consumidor);**

**R:** Nosso software tem como público-alvo principal os gestores de unidades de saúde, como hospitais, clínicas e centros médicos, que estarão interessados em adquirir a solução para melhorar a experiência dos pacientes e otimizar o agendamento de consultas.

### **❑ Estudo de produtos semelhantes já existentes no mercado (que solucionam o mesmo problema, mesmo que de forma diferente, parcial ou totalmente);**

**R:** Dois exemplos de softwares que atendem o mesmo problema dentro da área da saúde são:

Zocdoc e Doctolib que são plataformas de agendamento de consultas online que facilitam aos pacientes encontrar e marcar consultas com médicos e especialistas

próximos. Ambas oferecem informações detalhadas sobre os médicos, incluindo especialidades, avaliações de pacientes e disponibilidade de horários. Enquanto Zocdoc foca principalmente no agendamento de consultas.

**❑ Avaliação do potencial de mercado (fatia de mercado a conquistar);**

**R:** O potencial de mercado para o nosso software é significativo, considerando a crescente demanda por soluções que melhorem a eficiência e a experiência do usuário no setor de saúde.

A fatia de mercado a conquistar vai depender da capacidade do nosso software de se destacar em relação à concorrência, oferecendo funcionalidades únicas e atendendo às necessidades específicas dos clientes. Por esse motivo acreditamos que com uma abordagem focada na personalização e na facilidade de uso o nosso software tem o potencial de conquistar uma parcela considerável do mercado.