



Plano de Projeto - Empreendedorismo

1. Integrantes do time de projeto

Nome completo
Patrick Victorino Miranda
Raduan Oliveira Galli Muarrek
Rodrigo Campos Rodrigues
Pedro de Carvalho Rezende

2. Resumo executivo

A Hakutaku Possui como principal objetivo possibilitar a consulta de todos os documentos de uma empresa através de um chatbot. Conectando todas as fontes de dados de uma empresa em um só lugar, possibilitando que ela tenha acesso a todo seu conhecimento de maneira fácil e intuitiva.

3. Problemática

Para pensar numa possível solução, inicialmente identificamos as seguintes problemáticas a serem resolvidas.

Problemas de eficiência operacional → Colaboradores ficam muito tempo procurando informações em diferentes diretórios ou dependendo de áreas externas.

Organização → Atualmente para boa gestão de arquivos é necessário ter uma boa estrutura de organização juntamente com sistema de busca robustos. Sendo necessário diversas ferramentas e altos custos para isso.

Problemas de comunicação entre áreas → Dificuldades na troca de informações entre departamentos, resultando em retrabalho, perda de contexto e atrasos na tomada de decisão. A falta de um canal centralizado de conhecimento faz com que dados importantes fiquem dispersos e pouco acessíveis.

Problemas no onboarding de novos colaboradores → O processo de integração de novos membros é lento e depende excessivamente de repasses manuais. A ausência de uma base de conhecimento estruturada dificulta o aprendizado inicial, reduzindo a produtividade nas primeiras semanas de trabalho.

Sendo os pontos mencionados acima, as problemáticas que se pretende resolver com a Hakutaku.

4. Descrição do empreendimento

O objetivo com a **Hakutaku** é fornecer um serviço de chatbot para empresas que possuem acesso ao conhecimento interno da empresa, permitindo que elas consultem e gerem respostas a partir de suas próprias bases de dados.

O que a Hakutaku faz?

A plataforma da Hakutaku integra-se com diversas fontes de dados dos clientes para oferecer um chatbot inteligente, capaz de responder perguntas e fazer consultas baseadas nos dados fornecidos pela empresa.

Qual é a solução?

A solução foca em possibilitar o consumo, a busca e o gerenciamento de arquivos da base de conhecimento interna da empresa através de Inteligência artificial. Se integrando ao workspace da empresa para responder qualquer dúvida referente aos dados da empresa de forma interativa através de um chatbot.

Qual setor atende?

A Hakutaku atende empresas que precisam de facilidade na gestão e compartilhamento de conhecimento interno. A Hakutaku é ideal para setores que lidam com grande volume de documentos e informações, como finanças, saúde, jurídico, educação, e-commerce e consultoria.

Sendo assim, qualquer empresa que tenha uma base significativa de arquivos e muitos colaboradores pode se beneficiar da Hakutaku.

Modelo de negócio

Como modelo de negócio planejamos fazer um SAAS B2B focado em atender médias e grandes empresas, tanto por necessitar de uma boa base de arquivos para solução funcionar quanto por entendermos que seja uma boa forma de suprir o alto custo gerado pelas tecnologias que geralmente são utilizadas para esse tipo de negócio.

O valor é pago mensalmente com base no número de usuários que estarão utilizando a solução, tendo como única limitação o número de arquivos que a organização pode subir em sua base de conhecimento.

5. Objetivos do negócio

Os objetivos desse projeto são desde a criação de um MVP até a primeira venda e começo de tração de uma solução voltada para gestão de conhecimento nas empresas. Solução essa que a princípio será um chatbot que possui conhecimento para responder perguntas relacionadas à base de dados das empresas.

Temos como objetivo fazer isso através de um modelo de negócio B2B com fins lucrativos, mas com um produto escalável e não através de uma consultoria ou venda de serviço para terceiros. Para isso temos que:

- I - Definir bem a problemática e identificar os ganhos gerados.
- II - Criação de um MVP(chatbot) para atender essa dor.
- III - Roadmap de features e desenvolvimento para podermos sair de um MVP e continuar gerando valor aos clientes mesmo após o fim do projeto.
- IV - Estratégia de go to market B2B.

Com esses 4 objetivos macros, não lineares, vamos desenvolver e criar nossos entregáveis em cima.

6. Cronograma de Trabalho

Segue abaixo o cronograma previsto para os módulos de 1 ao 4 do projeto.

Vale mencionar que as atividades seguem um padrão de 3 semanas para cada, sendo 2 de desenvolvimento e 1 para revisão, tendo como exceção apenas as atividades de desenvolvimento da solução, que seguirão continuamente durante toda a sprint.

Módulo 1(Idealização e market share):

Sprint (Módulo 1)	1	1	2	2	3	3	4	4	5	5
semana	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Definição do problema a resolver										
Segmentos de Clientes										
Análise de possíveis										

tecnologias										
TAM, SAM e SOM										
Proposta de Valor Preliminar										
Apresentação										Entrega + apresentação

Módulo 2 (Design do produto, prototipação e desenvolvimento do MVP):

Sprint (Módulo 2)	1	1	2	2	3	3	4	4	5	5
semana	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Levantamento de requisitos										
Feature Roadmap										
Wireframe do projeto										
Entrega da landing page										
MVP funcional										
Apresentação										Entrega + apresentação

Módulo 3 (Estratégias para Captação de Recursos):

Sprint (Módulo 3)	1	1	2	2	3	3	4	4	5	5
semana	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Levantamento de ferramentas e recursos financeiros										
Projeção de caixa										
Pitch deck voltado para VC										
Atualização do produto com base no cronograma do feature roadmap									Entrega das features do roadmap previstas para V2	
Apresentação										Entrega + apresentação

Módulo 4 (Go to market):

Sprint (Módulo 4)	1	1	2	2	3	3	4	4	5	5
semana	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Criação de landing page para divulgação do produto (tráfego pago)										
Preparar apresentação final do Inteli										
Apresentação							Apresentação			
Atualização do produto com base no cronograma do feature roadmap								Entrega das features do roadmap previstas para V3		
Entrega final do projeto										Entrega final

7. Escopo

Módulo 1 (Idealização e market share):

Nesta primeira etapa, vamos **idealizar o projeto**, definindo claramente o problema que queremos resolver, a solução proposta e o mercado-alvo que pretendemos atingir. Além disso, faremos um levantamento das tecnologias e dados necessários para a construção do **MVP**, preparando a base para as próximas fases do desenvolvimento.

- 1) **Proposta de Valor Preliminar(Negócios):** Descrição do principal benefício que sua solução entrega aos clientes. Explicando como resolve um problema ou atende a uma necessidade específica. Realçando diferencial competitivo e o impacto gerado.
- 2) **Segmentos de Clientes(Negócios):** Descrição do principal benefício que sua solução entrega aos clientes, explicando como resolve um problema ou atende a uma necessidade específica. Destacando o diferencial competitivo e o impacto gerado.
- 3) **TAM SAM SOM(Negócios):** Análise do mercado que podemos atingir com nossa solução.
- 4) **Definição do problema a resolver(Negócios):** Definição das dores e problemas os quais são possíveis ou que planejamos resolver com o desenvolvimento da solução
- 5) **Análise de possíveis tecnologias(Programação):** Análise preliminar de possíveis tecnologias e ferramentas que podem ser utilizadas para o desenvolvimento da solução.
- 6) **Apresentação Módulo 1(Documentação):** Apresentação das atividades desenvolvidas durante o módulo.

Módulo 2(Design do produto, prototipação e desenvolvimento do MVP):

O principal objetivo deste módulo é a criação da versão inicial do nosso produto, o **MVP**. Para isso, vamos garantir tanto o desenvolvimento quanto todas as etapas preparatórias, incluindo levantamento de features e requisitos, além da criação do primeiro esboço da plataforma. Por fim, coletaremos feedbacks sobre essa versão inicial para refinamentos e melhorias contínuas.

- 1) **Levantamento de requisitos (Programação)**: Identificação e documentação dos requisitos funcionais e não funcionais da solução, com o objetivo de entender as necessidades do cliente e do usuário final, garantindo que todos os aspectos essenciais sejam contemplados no desenvolvimento do sistema.
- 2) **Feature Roadmap (Programação)**: Elaboração de um roadmap detalhado, com as funcionalidades principais do produto e quando planejamos as implementar.
- 3) **Wireframe do projeto (UX)**: Desenvolvimento de wireframes para a solução, representando visualmente o layout e a interação do usuário com o sistema.
- 4) **Entrega da landing page da Hakutaku (Programação)**: Desenvolvimento e entrega do código referente à landing page da Hakutaku, visando promover, explicar e atrair usuários para o produto.
- 5) **MVP funcional (Programação)**: Construção de um MVP (Minimum Viable Product) funcional, com as funcionalidades essenciais do produto descritas durante a elaboração do feature RoadMap para o Módulo.
- 6) **Apresentação Módulo 2 (Documentação)**: Apresentação das atividades realizadas durante o Módulo 2.

Módulo 3 (Estratégias para Captação de Recursos):

O principal objetivo deste módulo é garantir o sucesso da primeira rodada de captação de investimento até o final de 2025. Para isso, vamos estruturar toda a preparação necessária, incluindo documentos, estratégias e materiais essenciais para atrair investidores e viabilizar a rodada com máxima eficiência.

- 1) **Levantamento e documentação de ferramentas e recursos financeiros (Negócios)**: Identificação das principais necessidades financeiras da empresa para seu crescimento, incluindo infraestrutura, contratações, marketing e desenvolvimento do produto.

- 2) **Projeção de caixa para o próximo ano (Negócios):** Elaboração de relatórios financeiros detalhados sobre o que se espera em relação a saúde financeira da empresa considerando diferentes cenários de crescimento.
- 3) **Atualização do produto com base no cronograma do feature roadmap (programação):** Entrega das features registradas no roadmap para o período do módulo 3 (Sistema de Rag).
- 4) **Pitch deck voltado para VC (Negócios):** Desenvolvimento de um pitch deck persuasivo, focado em Venture Capital (VC), destacando a proposta de valor da Hakutaku, seu diferencial competitivo, modelo de negócio, tração inicial e potencial de escalabilidade.
- 5) **Apresentação Módulo 3 (Documentação):** Compilação e apresentação das atividades desenvolvidas no módulo.

Módulo 4 (Go to market):

O objetivo deste módulo é preparar e executar a estratégia de Go-To-Market da Hakutaku, garantindo um lançamento eficiente e impactante do produto. Nesta etapa, vamos estruturar um plano sólido para escalar a solução e conquistar os primeiros clientes, consolidando a presença da Hakutaku no mercado.

- 1) **Criação da Landing Page para Divulgação do Produto (programação):** O objetivo é desenvolver uma landing page estratégica voltada para a captação de leads qualificados, apresentando de forma clara o ROI, as vantagens e os benefícios do produto. A página servirá como principal ponto de conversão das campanhas de tráfego pago que pretendemos fazer, reforçando o posicionamento da marca e incentivando o interesse do público em contratar a solução.
- 2) **Criação de pitch deck para apresentação final no Inteli:** Criação do pitch deck da Hakutaku voltado para a apresentação final da trilha de Empreendedorismo no Inteli, incluindo a preparação para a demonstração do código durante a apresentação.
- 3) **Apresentação final do projeto:** Apresentação do pitch deck da Hakutaku durante a banca da trilha de Empreendedorismo no Inteli.

- 4) **Atualização do produto com base no cronograma do feature roadmap (programação):** Entrega das features registradas no roadmap para o período (Métricas e funcionalidades de administrador).
- 5) **Entrega Final do Projeto:** Revisão, organização e formatação de todo o material do projeto, visando a entrega da versão final do TCC da Hakutaku.

8. Observações gerais

Como observações gerais vale mencionar os seguintes pontos

- Grande mutabilidade do projeto, uma vez que novas tecnologias relacionadas à IA surgem a cada nova semana, tendo assim a possibilidade de mudanças frequentes na arquitetura, além de exigir pesquisa frequente do grupo.
- Grande foco em estratégias para quebrar barreiras de entrada existentes do B2B, uma vez que existe uma resistência a novas tecnologias no mercado. Principalmente quando se adota uma postura inovadora, como a do nosso projeto.
- Grande barreira de entrada nas empresas, uma vez que a integração com as ferramentas utilizadas por cada organização precisa ser feita manualmente. Essa limitação tende a diminuir com o tempo, à medida que novas integrações são desenvolvidas e incorporadas à plataforma, tornando o processo mais ágil e escalável.