# SUMÁRIO EXECUTIVO

Todos os dias novas tecnologias emergem decretando a obsolescência de outras tecnologias no mercado. Desta forma, para ter sucesso na vida profissional, é de suma importância que o profissional da área de sistemas esteja sempre à frente, mantendo-se atualizado e procurando oportunidade de negócios com os softwares e hardwares que ingressam no mercado.

Neste sentido, percebe-se que para muitas empresas apresentarem seus produtos e serviços aos clientes, demandam de elevados recursos em espaço físico para *showroom*, acomodações, estoque, locações, etc. Entretanto, tais custos podem ser sensivelmente reduzidos com novas tecnologias já disponíveis no mercado, como por exemplo, a utilização conjunta do código QR *(Quick Response[[1]](#footnote-1))* e Realidade Aumentada (RA).

A RA é um ambiente que envolve tanto realidade virtual como elementos do mundo real, criando um ambiente misto em tempo real. Por exemplo: um usuário da RA pode utilizar óculos translúcidos, e através destes, ele poderá ver o mundo real, bem como imagens geradas por computador projetadas no mundo.

Desta forma, o presente projeto tem por objetivo analisar a capacidade mercadológica da programação unida à elaboração visual 3D, que ao serem impressas em código QR (*Quick Response*), permite a partir da utilização de óculos translúcidos verem a estrutura/ambiente em realidade aumentada (RA), que ainda poderá sofrer alterações pontuais.

O objetivo deste projeto é a criação de estruturas e ambientes virtuais 3D em realidade aumentada para toda área da construção civil (construtoras, empreendedoras e imobiliárias), assim como, para o segmento de móveis e varejistas.

Nossa principal expectativa é atingir as maiores e melhores empresas do Brasil, também atingir o publico internacional. Queremos e seremos os melhores.

Nossa principal característica é a inovação, custo, praticidade e principalmente, a melhor experiência aos nossos clientes.

**Dados do empreendedor:**

Nome completo: Diogo Raimondi Borges

Endereço: Rua Seara, 275 - Iririú

Cidade: Joinville/SC

Telefones: (047) 9244-2727 e (047) 3437-9727

E-mail: [diogodrb@hotmail.com](mailto:diogodrb@hotmail.com) / [borges@010minds.com](mailto:borges@010minds.com) / [diogo@agencialorde.com](mailto:diogo@agencialorde.com)

**Dados do empreendimento**

Razão social: Future Ltda

Nome fantasia: Future

Endereço: Rua Seara, 275 - Iririu

Cidade: Joinville

Estado: Santa Catarina

CONTINUE NESTA PÁGINA COM A MISSÃO....

# MISSÃO, VISÃO E VALORES

## Missão:

Oferecer produtos e serviços de Tecnologia da Informação de ponta com qualidade, presteza, empenho e baixo custo, agregando valor e inovação ao negócio de nossos clientes, sempre comprometido com a sociedade e com o meio ambiente.

## Visão:

Ser uma empresa de referência no ramo do comércio e da prestação de serviços de Tecnologia da Informação conquistando a confiança dos clientes e mantendo relacionamentos contínuos.

**Valores:**

* **Integridade -**Ética e transparência
* **Responsabilidade -**Profissional, ambiental e social
* **Inovação** - Busca pela melhor tecnologia

**Setor de atividade**: Negócios Digitais

**Forma Jurídica**: EPP

**Enquadramento Tributário**: Simples

1. **ANÁLISE MERCADO**  
     
   **CANVAS**

Faça uma introdução do seu mercado, descrevendo as etapas que você colocou no canvas, depois coloque aqui o Canvas que você desenvolveu

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PARCERIAS PRINCIPAIS**   * Fornecedores dos óculos de RA: * Empresas parceiras que receberão o desenvolvimentos virtuais grátis para fazer propaganda, chamar clientes e espalhar nossa marca e trabalho. * Serviço de Contabilidade; * Fornecedores de ferramentas de software. | **ATIVIDADES CHAVE**   * Serviço de desenvolvimento de estruturas/ambientes em 3D para leitores (óculos) de RA; * Serviço de atendimento ao cliente; * Serviços administrativos. | **PROPOSTA DE VALOR**   * Permite ao cliente a visualização de estruturas/ambientes em RA em qualquer ambiente. * Reduz custos e despesas comerciais, pois não carecem de gastos com Showroom, locomoções, estadias, etc. | | **RELACIONAMENTO COM CLIENTES**   * Apresentação em Feiras; * Elaboração de modelos personalizados; * Atendimento via e-mails, Chat, Skype e outras formas que possibilitem atenção de qualidade e rapidez. | **SEGMENTO DE CLIENTES**  Construtoras e Incorporadoras. Moveleiros. |
| RECURSOS CHAVES   * Recursos Físicos: ambiente de serviço e comercial; * Recurso intelectual: área de pesquisa e de desenvolvimento de estrutura/ambientes em 3D leitores (óculos) de RA; * Recursos humanos: Profissional de TI, Secretária, contabilidade. | CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO  Redes sociais, boca-a-boca, eventos/feiras, site, apresentação nas empresas. |
| CUSTOS   * Mídia; * Produtos (Óculos); * Computadores: * Salários; * Estrutura Física. * Serviços terceirizados (aduaneiro; contabilidade, etc) * Impostos; * Outras despesas operacionais. | | | RECEITAS   * Desenvolvimento de ambientes virtuais; * Showroom em 3D; * Criação de produtos e estruturas em realidade aumentada; * Utilização do pacote completo junto ao uso do óculos RA. | | |

Nossos clientes são as empresas na área da construção civil: construtoras, empreendedoras e imobiliárias. Começaria por Santa Catarina, por Joinville, cidade da empresa e também Balneário Camboriú, cidade referência em empreendimentos. Após isso, as capitais, conquistando todo o Brasil.

**PÚBLICO ALVO**   
   
 Nessa área de atuação em Santa Catarina, nosso alvo são as empresas: Correia, Ritcher, Embraed, FG e MRV. Nosso objetivo primeiramente será conquistar a maior do Brasil: a MRV, oferecendo gratuitamente todos nossos serviços para ganharmos um cliente de peso, e assim espalhar nossa marca e trabalho pelo Brasil. Também oferecer para a FG, imagina nossa logo ao lado da Sharon Stone? Nesse breve tempo queremos atingir outras grandes do Sul, assim como Plaenge e a Criciuma.

A construção civil no Brasil é uma área em alta e promissora, não sabemos dizer quantas empresas há no país, mas podemos dizer que existe somente uma empresa que faz algo parecido com o que queremos, e somente possui dois clientes. Pensamos grande e pensamos em explorar todas as possibilidades e também atingir o máximo possível, não só no Brasil.

Queremos começar com cinco clientes, sendo deles três empresas que ganharão nosso produto. Tenho muitos amigos corretores em Joinville, e minha irmã é uma grande arquiteta em Balneário Camboriú, então, contato e oportunidade não faltam.

Para moveleiros não seria diferente, atingiremos inicialmente as empresas de Santa Catarina, como: Artisan, Bell’Arte, Enele e Haffato. A ideia é a mesma, escolher uma empresa para vestir nossa camisa como publicidade, e como conheço a filha e diretora da Bell’Arte, tudo seria mais fácil. A empresa é considerada umas das mais promissoras do Brasil.

Na mesma época correria junto na criação para moveleiros, buscaria a conexão entre a construção civil, arquitetura e varejo. Pois os clientes desses ramos fazem uma grande ligação, se conectando pela necessidade. O nome da empresa estaria sendo feito e ligado a essas áreas.

# CONCORRENTES

## Concorrente 01

* Augmented Pixels
* Localização: Palo Alto (California) – EUA
* Clientes: Kohls, National Geographic, Fiagship, MaxiPara, Harkus, Jayman.
* Descrição: Augmented Pixels tem duas plataformas de vendas no setor imobiliário e de varejo, com a Realidade Aumentada, Realidade Virtual e experiência em 3D. Já recebeu mais de 1 milhão de dólares em investimento.

Samsung e Qualcoom estão usando a plataforma imobiliário da Augmented Pixels para apresentar seu novo aparelho de Realidade Virtual – Samsung Gear VT.   
  
https://angel.co/augmented-pixels e http://augmentedpixels.com/

|  |  |
| --- | --- |
| PONTOS FORTES | PONTOS FRACOS |
| Qualidade | Não possui/trabalha com óculos |
| Investimento | Somente setor imobiliário e varejo |
| Aplicativos mobile | Não explora a fundo todo seu gigante potencial |
| Forte no setor imobiliário |  |

## Concorrente 02

* Nome: Cmoar LTD
* Localização: Mikolow - Poland
* Clientes: Ainda não foi lançado
* Descrição: A empresa polonesa desenvolveu um par de óculos semelhante ao famoso Oculus Rift, porém voltado para o uso em conjunto com smartphones.

Os óculos têm três opções de lentes\_ uma simples para imagens em 2D (para quem assiste filmes da maneira tradicional), outra para imagens em 3D e a terceira para ser utilizada com jogos de realidade aumentada.

Existe uma grande lista de smartphones que suportam o Cmoar, incluindo dispositivos da Apple, quase todos da Samsung Galaxy, LG, Nokis, Sony, HTC e Huawei.

http://www.tecmundo.com.br/realidade-aumentada/59044-cmoar-empresa-cria-oculos-realidade-aumentada-smartphones.htm e http://cmoar.com/

|  |  |
| --- | --- |
| PONTOS FORTES | PONTOS FRACOS |
| Óculos inovador | Seu foco é somente nos óculos |
| Preço | Atraso para lançar |
| Jogos para Mobile | Necessidade de Smartphone |
| Potencial | Não explora todo potencial que aparenta |
| Tecnologia |  |

## **Concorrente** 03

* Nome: VizeraLabs
* Localização: San Francisco – EUA | Paris – França | Ankara - Turquia
* Clientes: Ainda não foi lançado
* Descrição: VizeraLabs é um dispositivo de projeção inteligente que realiza projeções precisas sobre objetos físicos. A principal aplicação desta tecnologia é a simulação de tecido para lojas de móveis.

A Viseira projetor tem o potencial para ajudar os consumidores e os varejistas no processo de seleção do tecido e já recebeu investimento de 120 mil dólares. <http://www.vizeralabs.com/>

|  |  |
| --- | --- |
| PONTOS FORTES | PONTOS FRACOS |
| Inovador no varejo de móveis | Só para tecidos/texturas de móveis |
| Elegante escolha de tecidos | Necessita de um móvel físico |
|  | Difícil locomoção de aparelhos |
|  | Não pensa em óculos para realidade aumentada |

## Concorrente 04

* Nome: Guest3D
* Localização: Belém/PA - Brasil
* Clientes: SESI, Parque de Ciência e Tecnologia GUAMÁ, Beljogos.
* Descrição: Uma agência que em pouco mais de dois anos já desenvolveu jogos de empresa, simuladores de treinamento industrial, ambientes de visualização, apresentações profissionais, entre outros.

http://www.guest3d.com.br/

|  |  |
| --- | --- |
| PONTOS FORTES | PONTOS FRACOS |
| Criatividade | Só pensa como uma agência |
| Flexibilidade | Não vai a fundo do seu potencial |
| Potencial | Não explora a RA |
|  | Não pensa em óculos para RA |

## Concorrente 05

* Nome: Digital Illusions
* Localização: São Paulo/SP - Brasil
* Clientes: Dior, Honda, Midea, Citroën...
* Descrição: Empresa especializada em Realidade Aumentada, proporcionando experiências interativas através da publicidade, marketing e jogos.

Empresa única no Brasil na área de publicidade, agenciam variados projetos de grandes clientes, porém ainda não explora todo poder dar realidade aumentada. http://www.digital-illusions.com.br/

|  |  |
| --- | --- |
| PONTOS FORTES | PONTOS FRACOS |
| Aplicativo poderoso de RA no Brasil | Por enquanto só pensa como uma agência |
| Qualidade | Não vai a fundo do seu potencial total |
| Potencial | Não explora o uso de óculos na sua tecnologia |
| Trabalha com variadas áreas da RA | Não explora a fundo cada setor de trabalho |
| Clientes |  |
| Único no país |  |

## Concorrente 06

* Nome: Microsoft Hololens
* Localização: Albuquerque - EUA
* Clientes: Autodesk, Unity, Sketchfab, Dassault Systemes
* Descrição: A maior força no quesito Realidade Aumentada no mundo. Microsoft pagou cerca de 150 milhões de dólares à Osterhout group para adquirir suas 80 patentes da tecnologia e poder dos óculos. Não citarei os pontos fortes, pois são lideres no segmento de óculos.

http://www.microsoft.com/microsoft-hololens/en-us/experience

|  |  |
| --- | --- |
| PONTOS FORTES | PONTOS FRACOS |
| Bill Gates & Microsoft | Preço astronômico |
|  | “Somente” óculos e sua tecnologia. Acredito que não pensam em agenciar seus clientes, e sim, somente vender o dispositivo. |

## Concorrente 07

* Nome: Oculus Rift
* Localização: Menlo Park (California) - EUA
* Descrição: Oculus Rift é um equipamento de realidade virtual para jogos eletrônicos. Basicamente, é um sistema visual do tipo Head-mounted display. O projeto está sendo desenvolvido pela Oculus VR que conseguiu 91 milhões de dólares de investidores, sendo que 2,4 milhões de dólares foram levantados pelo site Kickstarter. A companhia foi fundada por Palmer Luckey e os coofundadores da Scaleform Brendan Iribe, Michael Antonov e Nate Mitchell. Depois o coofundador da id Software John Carmack foi contratado como Diretor Técnico.

O Oculus tem um sensor de movimentos e uma tela LCD embutido. Ele apresenta imagens em 3D e a imagem se move conforme o usuário mexe sua cabeça para os lados. No dia 25 de março de 2014, Facebook, Inc. comprou o projeto.  
 http://www.microsoft.com/microsoft-hololens/en-us/experience

|  |  |
| --- | --- |
| PONTOS FORTES | PONTOS FRACOS |
| Investimento | Causa náuseas nos usuários |
| Tecnologia e inovação | Baixa qualidade de imagem |
| Grande força em jogos e videogame | Não possui data de lançamento |
| Melhor experiência atual em realidade aumentada | “Somente” voltado ao mundo dos jogos |
| Revolucionário |  |
| Preço amigável |  |

## Concorrente 08

* Nome: NEXUS
* Localização: São Paulo/SP - Brasil
* Clientes: Santander, Globo, MBM, PLAN B, Yyshimura, COENG, Virtual Grand Prix...
* Descrição: Empresa pioneira em realidade virtual para construtoras/imobiliárias. Utilizam criação para Oculus Rift, fazendo o cliente entrar no mundo virtual das casas e apartamentos sem estarem prontos. Começou como startup e investiu R$100mil em equipamento e softwares para o desenvolvimento da tecnologia. Tudo por recurso próprio. A Nexus fez dois lançamentos imobiliários para a construtora Direcional Engenharia. Um projeto da Nexus leva 40 dias para serem desenvolvidos, com um custo de 120 mil reais, incluindo o aluguel do Oculus Rift. http://www.nexusvr.com.br

|  |  |
| --- | --- |
| PONTOS FORTES | PONTOS FRACOS |
| Inovação | Todos problemas causados pelo Oculus Rift, ditos no concorrente 7. |
| Qualidade | Caro desenvolvimento |
| Pioneiros na área de empreendimentos | Deveria explorar mais a realidade aumentada além da realidade virtual para ter mais variação na hora de negociação |
| Melhor experiência atual em realidade virtual no Brasil | “Somente” voltado a construção civil |

# MATRIZ FOFA

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Fatores internos  (controláveis) | Fatores externos  (incontroláveis) |
| Pontos Fortes | **F**orças   * Pioneiro na área. (As poucas empresas do quesito no Brasil utilizam outros métodos mais complexos). * Ser único em todas as áreas possíveis da publicidade, inovação, vendas, marketing. * Ser a melhor solução entre a oferta e a demanda. * Fácil locomoção: Código QR e Óculos. * Chegar ao limite da realidade virtual e aumentada. * Diminuir o preço entre os métodos atuais e o que oferecemos ao cliente. * Inovação e qualidade. | **O**portunidades   * Facilitar a vida entre varejo de móveis e seus clientes, fazendo os não perderem tempo e a chance na hora de escolher seu móvel. Diminuir o risco de não perder a venda e o cliente por não possuir o móvel desejado no estabelecimento. Podendo até “leva-lo” para casa e ter uma decisão final. * Facilitar a vida entre as construtoras/imobiliárias e os clientes, fazendo os clientes não perderem a compra daquele empreendimento inacabado por dúvidas sobre a sua produção final. O cliente além de poder “entrar” no apartamento, ele ainda poderá ver e levar para a casa o showroom final, podendo ver todas as áreas completas do empreendimento. Além de inovar no showroom em eventos, economizando dinheiro e locomoção. * Tudo isso também poderá ser feito entre arquiteturas e clientes. * Revistas infantis podendo ver os quadrinhos em 3D. (Óculos viria grátis ao comprar as edições anuais, por exemplo). Assim como flyers de venda e revistas. * Futuramente produzir os próprios óculos. |
| Pontos Fracos | **F**raquezas   * Pessoal qualificado. * Investimento necessário. * Depender dos óculos. | **A**meaças   * Não conseguir um fornecimento com preço amigável dos óculos. * Não conseguir achar o pessoal qualificado necessário para a demanda. * Atraso no desenvolvimento. |

# FORNECEDORES

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Fornecedor** | **Produto** | **Preço médio** | **Prazo Pagamento** | **Pontos Fortes** | **Pontos Fracos** |
| Osterhout Group | R-6 Smart Glasses | US$5.000 | A Vista | Aparência. Qualidade. Tecnologia.  Inovação. | Por enquanto o preço, mas a empresa pretende em breve vender por $1.000 dólares. |
| Google Cardboard | Dodocase | US$ 25 | A Vista | Preço.  Eficiência.  Google.  Opensource. | Aparência.  Necessita de um smartphone. |
| Cmoar LTD | Glasses | US$ ??? | A Vista | Aparência.  Tecnologia.  Qualidade. | Ainda não está a venda.  Necessita de um smartphone. |
| Google Cardboard | Viewmaster | US$ ??? | A Vista | Aparência.  Eficiência.  Preço (provavel).  Google. Opensource. | Ainda não está a venda (final de 2015).  Necessita de um smartphone. |
| Optinvest | ORA | US$ 950 | A Vista | Aparência.  Qualidade.  Tecnologia.  Interação.  Aplicativos. |  |
| Vuzix | M100 Smart Glasses – Enterprise | US$ 1.000 | A Vista | Aparência. Qualidade. Tecnologia.  Compatível com vários aplicativos android. |  |
| EPSON | Moverio BT-200 | US$ 700 | A Vista | Preço.  Eficiência.  EPSON.  Qualidade. Aparência. | Necessita de um android (que vem junto) para ligar o óculos, pois é de lá que vem todos seu poder. |
| LaForge Optical | Shima | US$ 220 | A Vista | Aparência, um óculos normal.  Tecnologia.  Qualidade.  Preço.  Interação com smartphones. | Ainda não está a venda.  Envia somente para Canada e EUA. |

1. **PLANO DE MARKETING**

**Produtos e Estratégias promocionais**

A Future, após analisar o perfil dos clientes e os fatores que influenciam suas decisões de compras, após avaliar a política de preço da concorrência e os custos envolvidos no desenvolvimento e manutenção dos serviços e na aquisição dos componentes físicos, concluiu que a melhor estratégia de preço será a cobrança de um valor médio de R$ 60.000,00 (sessenta mil reais) com 50% na contratação, em função da necessidade de personalização dos serviços, e 50% na entrega dos mesmos.

. O principal objetivo da empresa ao adotar esta estratégia de preços é o de manter a empresa competitiva com diferencial no valor cobrado em relação às opções evidenciadas pela concorrência e que atualmente é o dobro da nossa proposta.

**Estrutura de comercialização e Localização**

A Futere pretende apresentar seus produtos/serviços por meio da Internet, feiras tecnológicas, do setor imobiliário, moveleiros e pelos seus representantes estrategicamente distribuído em Joinville (sede) e Balneário Camboriú.

1. **PLANO OPERACIONAL**

**Capacidade produtiva e Comercial**

A estrutura constituída na Future permite o desenvolvimento de pelo menos três há cinco projetos mensais, sendo que se necessário, pode aumentar a equipe sem a necessidade de alteração do layout.

Já a atividade operacional, pode ser mantida com pelo menos um projeto mensal.

# Processo Operacional

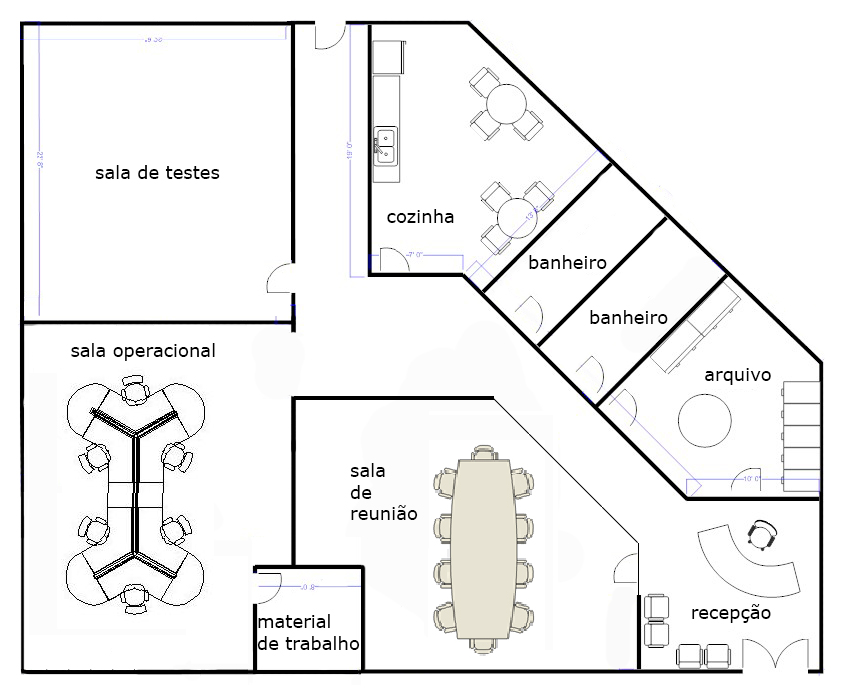
CEO e Analista de Desenvolvimento de Software serão os responsáveis pelo desenvolvimento virtual back-end: programação e banco de dados.

Já o Arquiteto de Dev. Virtual e o Analista de Projeto em Autocad serão o criadores dos ambientes: 3D e texturas.

Teremos também um Auxiliar de testes de software que somente servirá para testar nossas criações.

E uma secretária para agilizar todos nossos processos, sendo o braço direito operacional.

## Layout



## Necessidade de Pessoal

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Função*** | ***Responsabilidade*** | ***Qtide*** | ***Qualificação*** | ***Tipo*** | ***Salário*** |
| CEO | Responsabilidade pela gestão administrativa e pelo desenvolv. de software. | 1 | Superior em análise e desenvolvimento de sistema. | Sócio | R$ 7.000,00 |
| Arquiteto de desenv. de Software | Arquiteto diretor de desenvolvimento virtual | 1 | Superior Arquitetura | Contratado | R$ 5.000,00 |
| Analista de desenv. de Software | Auxiliar no gerenciamento e criação do desenvolvimento do software | 1 | Superior em sistema de informação | Contratado | R$ 3.500,00 |
| Analista de projeto em AutoCad | Auxiliar no gerenciamento e criação do desenvolvimento virtual | 1 | Superior em Arquitetura | Contratado | R$ 3.000,00 |
| Auxiliar de Teste | Auxiliar no teste de procura de bugs | 1 | Técnico em informática | Contratado | R$ 2.000,00 |
| Secretaria | Atendimento, auxiliar financeira, auxiliar de compras. | 1 | Superior em Administração de empresa | Contratado | R$ 1.500,00 |
| Contabilidade | Elaboração das Demonstrações financeiras e controle tributário | 1 | Responsabilidade pela elaboração da contabilidade, folha de pagamento e Controle fiscal. | Terceirizado | R$ 700,00 |
| Design | Gerenciamento e criação de mídias. | 1 | Responsabilidade pela criação de mídias. | Terceirizado | R$ 800,00 |

1. **PLANO FINANCEIRO**

**Fazer a planilha em excel que está nos materiais na página da UDESC**

# PROPOSTA DE INOVAÇÃO

Diferente de todos os concorrentes, nacional ou internacional, a proposta da Future é a melhor, pois, além de reduzir os custos, evidencia uma proposta mais prática e melhor experiência para o cliente. Como diferencial, a Future irá explorar profundamente o potencial tecnológico da Realidade Aumenta (RA) e dos óculos translúcidos com o objetivo de conquistar, principalmente, as atividades da construção civil e do comércio varejista.

Conforme pesquisa, a proposta que mais se assemelha é a da empresa brasileira Nexus, que utiliza o Oculus Rift para a criação virtual para as construtoras. Todavia, o produto da Nexus faz o usuário entrar num programa de realidade virtual, desenvolvido para construtoras, ficando muito caro, demorado e causando algumas experiências negativas. O Oculus Rift não possui uma versão final ainda, a baixa qualidade das imagens diferencia muito a realidade verdadeira de um programa. Além de causar náuseas.

A nossa proposta não faria o usuário entrar na realidade virtual, mas apresentaria a realidade virtual em forma de realidade aumentada para a verdadeira. Neste sentido, não se utilizará o Oculus Rift VR (virtual reality, realidade virtual em português), mas usar-se-á os óculos de AR, para se ver a realidade pretendida a frente pelo código QR, possibilitando mudar as salas com apenas um clique.

Desta forma, corretores imobiliários podem, através dos códigos QR e o óculos AR, mostrar aos clientes, seu showroom de produtos criado pela presente tecnologia, bem a frente dos olhos (tendo total gerenciamento do empreendimento, mostrando por fora, por dentro e tudo que há possível).

Assim como a forte empresa americana Augmented Pixels, a Future criará móveis em código QR e utilizará os óculos AR para uma melhor experiência, ao invés de somente o smartphone. Podendo também os funcionários junto aos clientes irem ao estabelecimento necessário, levar o óculos AR e o código QR para ver se o móvel que tanto deseja combina ou cabe em seu lar. Podendo mudar de cor e tecido. Além de poder levar mais opções de móveis, tendo uma praticidade que ainda não existe, diferentemente da empresa americana VizeraLabs.

Seremos os maiores e os melhores.

**Avaliação do plano de negócios**

Faça um resumo de seu plano e venda agora a viabilidade de seu negócio.

1. Quick Response: é um código de barras bidimensional que pode ser facilmente esquadrinhado usando a maioria dos telefones celulares equipados com câmera. [↑](#footnote-ref-1)