

Al Business Model Canvas

Key Partners

- Cegid PHC / integrador APIs/ficheiros; parametrização de precos/contratos.
- Fornecedores de IA (voz PT_PT; visão / OCR / validação ética / métrica).
- Fabricantes / fornecedores padronização de códigos/etiquetas; clientes-âncora do piloto para co-design e validação.
- Parceiro de "curadoria" de dados internos.
- Parceiro de Cloud para armazenamento dos dados.
- Parceiros de Consultoria de Desenvolvimento e Implementação.
- Parceiros Jurídicos.

Key Activities

- Desenvolvimento de um workflow do preenchimento da ordem de
- Formação & gestão da mudança (micro-módulos, playbooks, gamificação de adoção).
- Integração e atualização dos sistemas informáticos.
- Limpeza dos dados internos.
- Validação do uso da inteligência artificial pelo AI ACT.
- Desenvolvimento aplicacional tendo em conta
- Captura assistida de peças / tempos (voz / foto / scan) → validação de preço / contrato → emissão automática no PHC.
- Recolha de exceções → labeling → retreino → validação → promoção de versão (mensal).
- Human-in-the-Loop como atividade (aprovação exceções, regras de preço).

Key Resources

- Dados no PHC: catálogo de artigos / SKUs, listas de preços e contratos por cliente, stocks (armazém / viaturas), OTs / histórico / Repositório de imagens / logs para treino e auditoria.
- Tecnologia de IA assistiva: speech-to-text PT_PT, NER (Reconhecimento de Entidades) para a peça, quantidade, tempo; Visão / OCR para códigos / etiquetas.
- Equipa & governação: Técnicos AT; Financeiro (owner do dado de faturação); IT / Integração PHC; product owner de processo.
- Políticas de segurança e privacidade: consentimento de imagem / voz; retenção mínima; audit trail.

Nature Value Proposition

- Faturação no próprio dia (meta ≤ 4h) com pecas e mão de obra totalmente registadas (zero omissões relevantes) com a excepção de 2 clientes que será até 15 dias.
- Transparência: relatório com fotos, assinatura digital e preços conforme contrato (PHC), reduzindo disputas e notas de crédito.
- Eficiência: Redução do DSO > 30 dias; controlo de stocks de viatura; menor retrabalho administrativo.
- Experiência de cliente: comunicação automática do estado; coerente com oferta 24/7.
- Dados confiáveis, faturação confiável: governance ativa do catálogo
- + data lineage (menos disputas, mais confiança). • Ângulo ESG: menos papel, menos retrabalho administrativo.
- Painel executivo de KPIs live (SteerCo semanal).
- Grupo Aguiram (unidades internacionais) como segmento estratégico para escalabilidade futura.

Customer Relationships

- SLA de faturação comunicado (ex.: 4h) e notificações automáticas (intervenção concluída, fatura emitida)
- Autosserviço (portal) + apoio do gestor de conta para exceções; inquérito NPS pós-visita.
- Suporte 24/7/365 alinhado com a assistência técnica.

Customer Segments

- Cliente B2B final (externo): retalho alimentar, distribuição e indústria com necessidades de frio — contratos e serviço 24/7.
- Utilizadores internos: Técnicos de assistência (campo), Backoffice Financeiro, Operações/Planeamento, Comercial/CRM (PHC).
- Decisores: Direção de Operações e Direção Financeira (CFO).

- checklists e assinatura do cliente.
- ERP/CRM Cegid PHC emissão e envio de fatura; integração via API / ficheiro / ERP de clientes.
- Entrega ao cliente: e-mail com PDF; portal do cliente (consulta e

- App móvel do Técnico (offline-first) voz-para-texto, foto/scan,
- pagamento); EDI/API para grandes contas ((escala B2B).

Cost Structure

- Serviços de desenvolvimento, integração e licenças (PHC, módulos móveis, serviços de IA).
- Dispositivos / periféricos (ex: leitores de código).
- Formação, suporte e gestão de mudança; governação e segurança (armazenamento de imagens / voz com previa autorização dos intervenientes; auditoria).
- Serviços legais de Consultadoria AI ACT.
- Operação e melhoria contínua (limpeza do catálogo; MLOps leve).
- Custos de Dados & Modelo: curadoria, labeling, storage, observabilidade.
- Operadoras: dados móveis ilimitados

- Recuperação de receita perdida por intervenções técnicas por faturar (1–3% da faturação AT; calibrado no piloto).
- Cashflow: redução do DSO, menor capital empatado em contas a receber.
- Redução de custos (menos notas de crédito/disputas) e potencial de upsell / renovação de contratos (benefícios intangíveis mensuráveis).

