**DOCUMENTAÇÃO GERAL – HOME PET:**



**1. INTRODUÇÃO:**

Desenvolver um aplicativo com intuito de conectar, com facilidade e eficiência, donos de animais de estimação com alta carga horária a cuidadores voluntários denominados “guardiões”, garantindo o bem-estar do animal de estimação durante a ausência de seu responsável.

**1.2. EQUIPE:**

* Gustavo Coutinho Oliveira: CEO;
* João Pedro Nogueira Lima: CIO;
* Lorena Emily Ferreira Lima: COO
* Pedro Henrique de Oliveira Costa: CTO;
* Victor Saymon Maia Vidal: CMO.

**2. DORES DO CONSUMIDOR:**

O usuário quer usufruir mais tempo junto com seu animal de estimação, porém, com a rotina cheia de ocupações, o mesmo não pode alcançar essa vontade, além do mesmo não ter uma variedade de opções que saciem suas vontades relacionadas a essa área e o objetivo da empresa. Algumas dessas vontades incluem:

1. Localização em tempo real de seu animal de estimação, seja como forma de rastreador ou com fotografias frequentes;
2. Acompanhamento das atividades do animal de estimação, como alimentação, hidratação e outros fatores;
3. Saúde e bem-estar do animal. Envolvendo desde o atendimento com profissionais, como também relacionado a vacinação em dia do seu animal de estimação.

O usuário não possui uma forma de encontrar cuidadores e profissionais confiáveis, visto que não há uma forma de avaliação adequada em outras aplicações. Não possuir uma forma concreta e fácil de contato com locais de cuidado como veterinário, ou até mesmo uma loja relacionada a animais, como um pet shop.

O usuário não tem acesso a um contato ou forma de atendimento de emergência para casos extremos que possivelmente possam ocorrer com seu animal.

**3. MATRIZ DE NECESSIDADE:**

**3.1. PRIORIDADE:**

* Escolha de cuidadores confiáveis, que atendam ao monitoramento e atualização constante da situação e localização do animal de estimação.

**3.2. SUB-PRIORIDADES:**

* Acompanhamento das atividades (alimentação, hidratação etc.), bem como a saúde do animal;
* Contato/forma de atendimento de emergência;
* Contato com veterinários e pet-shops.

**4. PÚBLICO-ALVO:**

Donos de pets, moradores de áreas urbanas, com idade entre 22 a 55 anos, solteiros ou casados, com ou sem filhos. Possuem renda mensal entre R$ 4.000 a R$ 10.000 e têm ensino superior completo ou em andamento. Levam uma rotina agitada, trabalhando fora em período integral ou viajando muito, não tem tempo para cuidar dos seus pets e buscam soluções práticas para garantir o bem-estar, segurança e cuidado dos seus animais de estimação durante sua ausência.

**5. PERSONA:**

Ana é uma jovem de 25 anos, é comissária de bordo e mora em uma cidade grande. Por conta da profissão, passa muito tempo fora de casa, incluindo viagens longas. Ela é dona de um cachorro de grande porte (Rottweiler), que exige atenção, alimentação nos horários certos e atividades físicas. Ana se preocupa com o bem-estar do seu pet, mas não consegue estar presente com frequência para garantir esses cuidados. Já usou Pet Shops e hotéis para animais, mas teve uma péssima experiência.

Ela sente falta de algo mais pessoal, com atualizações constantes sobre o dia a dia do seu cão. Para Ana, além de segurança e confiança, é fundamental ver avaliações positivas de outros donos de animais antes de confiar em qualquer serviço, pois ela quer garantir que seu pet esteja em boas mãos.

**6. MATRIZ CSD:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CERTEZAS:** | **SUGESTÕES:** | **DÚVIDAS:** |
| Os donos se preocupam com o bem-estar de seus pets. | Os donos querem o serviço por um preço acessível. | Como garantir a segurança do animal de estimação? |
| Os donos desejam serem informados e atualizados sobre o bem-estar de seus pets. | Os donos querem que o aplicativo ofereça apoio em casos de emergência. | Como garantir a confiança dos “guardiões”? |
| A renda média de Russas não é alta. | Os donos querem uma maneira de avaliar os “guardiões”. | Os donos estão dispostos a pagar aos “guardiões”? |
| A confiança é um fato decisivo. |  |  |
| Os donos possuem alta carga horária. |  |  |

**7. ANÁLISE SWOT:**

**7.1. AMBIENTE INTERNO:**

|  |  |
| --- | --- |
| **FORÇAS:** | **FRAQUEZAS:** |
| Adaptamo-nos às necessidades do dono. | Nossa equipe não tem uma comunicação eficiente com os membros. |
| Oferecemos a localização em tempo real do animal de estimação. | Nossa equipe é inexperiente no mercado. |
| Fazermos com que dono mantenha contato com o “guardião”. | Nossa equipe não possui uma boa organização |

**7.2. AMBIENTE EXTERNO:**

|  |  |
| --- | --- |
| **OPORTUNIDADES:** | **AMEAÇAS:** |
| Para ampliar nossa visibilidade, faremos parcerias com veterinários e Pet Shops locais. | Possibilidade alta de haver resistência quanto ao uso do aplicativo. |

**8. ANÁLISE DE AMBIENTE:**

**8.1. ANÁLISE INTERNA:**

Objetivo: Avaliar os recursos, capacidades e limitações da Home Pet.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Categoria:** | **Pontos Fortes:** | **Pontos Fracos:** |
| Equipe | Equipe esforçada com grandes ideias e persistência. | Pouca experiência. |
| Produto | Proposta inovadora com validação inicial e necessidade no mercado. | Ainda em fase de planejamento e execução de passos iniciais. |
| Finanças | Bom planejamento. | Investimento inicial baixo. |
| Processos | Cursos pré-definidos de ações futuras organização por prazos e cronogramas. | Processos internos ainda pouco estruturados. |
| Tecnologias | Plataforma baseada em tecnologias modernas. | Pouca experiência dos desenvolvedores. |

**8.2. ANÁLISE EXTERNA:**

Objetivo: Identificar fatores externos que impactam a Home Pet, positiva ou negativamente.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Categoria:** | **Oportunidades:** | **Ameaças:** |
| Mercado | Pouca disponibilidade de empresas com objetivos e reconhecimento do público que possam disputar no mercado. | Baixa adesão do mercado consumidor. |
| Tendências | Alta demanda de soluções tecnológicas que passam segurança aos consumidores no âmbito de pets. | Mudanças rápidas nas preferências do consumidor e/ou insegurança ao utilizar a plataforma. |
| Economia | Incentivos públicos para inovação. | Instabilidade econômica geral |
| Tecnologia | Grande disponibilidade de tecnologias avançadas atualmente. | Necessidade constante de atualização tecnológica e altos custos para implantação. |
| Regulação | Marco legal de apoio a startups (ex.: Inovação). | Leis de proteção de dados (ex.: LGPD, GDPR). |

**8.3. CONCLUSÃO ESTRATÉGICA:**

Com base nessa análise, nossa startup deve:

* Aproveitar as forças para construir uma base consolidada;
* Corrigir fraquezas, buscando apoio externo (mentorias e parcerias);
* Aproveitar oportunidades de mercado e tendências sociais;
* Preparar-se contra ameaças, como rejeição do público e/ou baixa adesão.

**9. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA:**

Atuando no segmento de cuidado de Pets, a Home Pet enfrenta concorrência de empresas como DogHero, Petlove entre outras. Essas empresas oferecem serviços de cuidadores de pets com agendamento.

**9.1. CONCORRENTES DIRETOS:**

Petlove: Plataforma que oferece contratação de cuidadores de pets.

* Pontos fortes: dispõe de serviços além do cuidador de pet e forma diversificadas de cuidadores onde o cuidador pode ir até a casa do pet ou o pet pode ir até a casa de seu cuidador;
* Pontos fracos: não passa segurança para o dono do pet, não possui personalização baseada na espécie e/ou raça do animal, não possui localização ampla para todos os estados do Brasil, possui processo demorado o que pode fazer com que o cliente desista antes mesmo de acessar o serviço.

DogHero: Plataforma de hospedagem de pets.

* Pontos fortes: facilidade de uso, possui processos simplificados e acessibilidade a vários tipos de hospedagem.
* Pontos fracos: pouca personalização, baixa adesão, não transmite segurança ao dono do animal, não possui especificação de espécie e/ou raça, não possui especificação de horário que se quer o serviço do cuidador, além de pouca autonomia do dono do pet na contratação do serviço de cuidado.

**9.2. CONCORRENTES INDIRETOS:**

Petz: acesso online a serviços de cuidado com animais.

* Pontos fortes: disponibilidade de agendamento de serviços como banho, adestramento e veterinário para várias espécies;
* Pontos fracos: não levar o serviço até o cliente e não possuir contato via chat com o cliente dificultando a comunicação.

Popular Pet: acesso online a venda de produtos de cuidado com animais.

* Pontos fortes: disponibilidade de produtos para várias espécies;
* Pontos fracos: não dispõe de serviços a domicílio, baixa adesão popular e não possui contato direto com quem vende os produtos.

**9.3. DIFERENCIAIS DA HOME PET:**

* Contato direto do cuidador com o dono do pet;
* Personalização do tipo de cuidador específico;
* Foco em transmitir segurança ao dono e ao cuidador;
* Acesso em tempo real do dono a imagens ou vídeos do pet;
* Amplitude em localização;
* Tem como foco da plataforma o acesso direto com o “guardião”;
* Conta com respostas rápidas;
* Personalização no agendamento com data, horário etc.

**9.4. OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS NO MERCADO:**

* Carência de plataformas que disponibilizam esse tipo serviço em pequenas cidades ou estados;
* A falta de transmissão de segurança ao cliente nas plataformas já existentes;
* A falta de plataformas desse ramo com alta divulgação ao público;
* Alta demanda de serviços de cuidado a animais.

**10. DUPLO DIAMANTE:**

Para trazer mais segurança aos donos de pets, decidimos debater os métodos que poderiam ser implementados para trazer segurança e credibilidade aos nossos serviços, fazendo os donos terem um modo de que seus pets realmente estão sendo cuidados.

|  |
| --- |
| **IDEIAS INICIAIS:** |
| Um sistema de check-list com uma lista contendo as necessidades do pet que serão enviadas para o dono do pet como forma de comunicação/certificação de que as necessidades do seu pet estão sendo atendidas |
| O sistema de check-list com a implementação de uma caixa de imagens/vídeos para que o guardião possa enviar provas de que está realizando seu trabalho corretamente |
| A implementação de um sistema de conexão de dispositivos como câmeras de segurança para monitorar o pet e o seu guardião |

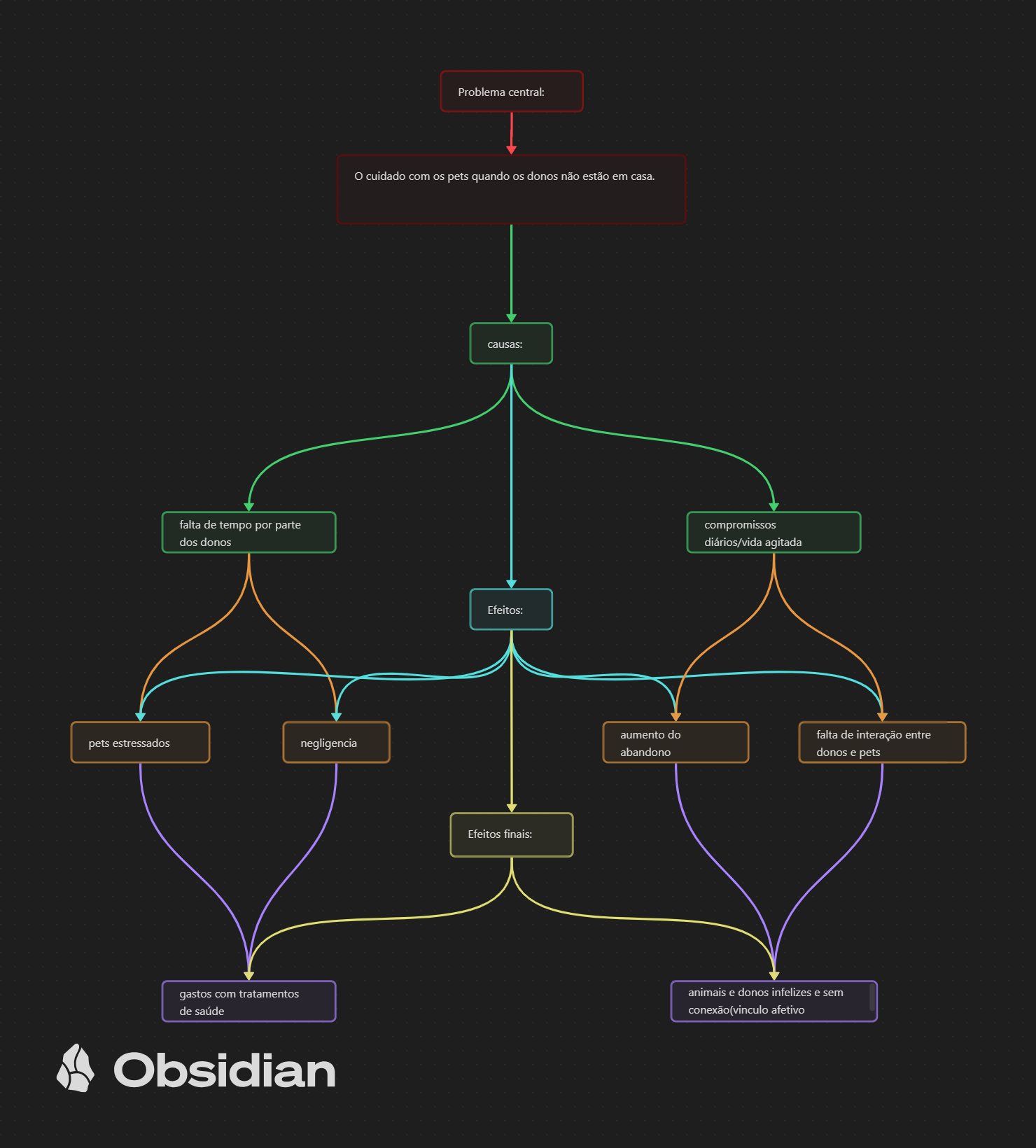
**Tabela de ideias – principais ideias para a certificação dos cuidados dos pets**

Ao decorrer dos projetos e dos debates percebemos que seria mais adequado que houvesse algum tipo de contato mais direto entre guardião e o dono de pet, para que ambos tenham a oportunidade de esclarecer pontos como: as necessidades do pet em especifico, seus horários, limites e etc. Além de haver diferentes formas e opções para que o dono de pet possa escolher a opção que mais se adequa ao seu caso.

No final foi determinado que o sistema possibilitaria a interação direta entre contratante e guardião, além de um sistema escalar com diferentes níveis e opções de segurança.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nome da opção:** | **Descrição:** | **Aplicação:** |
| Check-list de suporte áudio visual | Uma lista com as necessidades do pet há serem supridas, com uma aba para o envio de mídias audiovisuais como modo de comprovar o atendimento das necessidades do pet por parte do guardião estão sendo supridas corretamente. | Donos que desejem um modo simples e prático de acesso em tempo real. |
| Monitoramento visual | Um suporte para que se desejar o dono do pet possa conectar um sistema de câmeras para o monitoramento de seu pet e a verificação do trabalho do guardião. |  |

**11. ÁRVORE DO PROBLEMA:**

****