



INSTITUTO DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO RIO GRANDE  
DO NORTE

MATHEUS MEDEIROS DE SOUZA LOPES

THALES AZEVEDO SILVA

LUÍS CARLOS ALÍPIO DE SOUZA

ANDRESSA GIOVANNA FERNANDES DE AMORIM QUEIROZ

## **SMS ALERTA**

**HOTEL DE PROJETOS 2018**

NATAL-RN

2018

Este relatório consiste no desenvolvimento de uma empresa no ramo de segurança, tendo como finalidade proporcionar a população de grandes centros urbanos a agilidade de ser informado imediatamente quando o alarme do seu automóvel ou residência é acionado.

A startup criada, de nome SMS Alerta, almeja aperfeiçoar as relações entre sistemas de segurança e seus usuários.

Incubadora Tecnológica Natal  
Central - (ITNC)

NATAL-RN

2018

## Sumário

<b>Resumo</b>	.....	<b>4</b>
<b>Problema / Solução</b>	.....	<b>5</b>
<b>O Dispositivo</b>	.....	<b>7</b>
<b>Viabilidade Econômica</b>	.....	<b>8</b>
<b>Análise de Viabilidade</b>	.....	<b>9</b>
<b>Pitch</b>	.....	<b>9</b>

## **Resumo**

A SMS Alerta almeja ser uma startup atuante na área de segurança efetivada a partir de um sistema independente utilizando-se de ferramentas Open Source como Raspberry Pi, tendo o objetivo de auxiliar o cliente na segurança de seu automóvel e residência, através de um sistema, que é acionado junto com o alarme já instalado, permitindo um rápido aviso ao usuário, para que ele possa acionar a segurança pública, caso seja necessário.

Realizada uma pesquisa, concluímos que existem produtos similares, porém, não possuem capacidade de evolução em seus serviços. Com essa tecnologia embarcada, podemos aumentar a quantidade de serviços oferecidos, sem que haja grandes aumento de custos.

No relatório posto abaixo, foi compilado informações que conseguimos obter sobre nossa área de atuação, como protótipos, planejamento de técnicas de gestão, estratégias de atuação no mercado, visualização de horizontes futuros no ramo de segurança com base em nossa Startup, segmentação do público, além de desenvolver nos componentes a primeira interação do técnico para o ramo de trabalho real, no qual os integrantes aspiram realmente a ingressarem no desenvolvimento do Software.

## Problema

Inicialmente a ideia surgiu após a percepção da dificuldade de comunicação entre os sistemas tradicionais de alarme e o cliente, que normalmente são por sinais visuais e sonoros, nesse sentido, é evidente as limitações desses sistemas. Mesmo havendo alguns produtos no qual o consumidor pode encontrar um determinado serviço em seu carro, ou casa, porém não interligando todo o processo de comunicação.

Dessa visualização percebeu-se um mercado em potencialidade que vem a ser o processo de integração de segurança como um todo para o meio digital onde posteriormente iremos detalhar de maneira abrangente.

Foi se vislumbrado a oportunidade de se desenvolver uma plataforma na área contando com o apoio institucional do IFRN, na figura da ITNC (Incubadora Tecnológica Natal Central).

O Nicho de mercado encontrado foi visualizado pelos alunos Andressa Giovanna, Luís Carlos, Matheus Medeiros e Thales Azevedo após estudos na área, perceberem que não existem ferramentas que atendam as expectativas dos clientes.

Para se compreender com clareza o plano de negócio proposto pelos integrantes é importante compreender a definição de alguns termos, como:

- Inteligência artificial: (por vezes mencionada pela sigla em português IA ou pela sigla em inglês AI – artificial intelligence) é a inteligência similar à humana exibida por mecanismos ou software. Também é um campo de estudo acadêmico.
- Machine learning: O aprendizado de máquina é um método de análise de dados que automatiza a construção de modelos analíticos. É um ramo da inteligência artificial baseado na ideia de que sistemas podem aprender com dados, identificar padrões e tomar decisões com o mínimo de intervenção humana.
- Brain network: Redes cerebrais de grande escala são coleções de regiões cerebrais difundidas que mostram conectividade funcional por meio de análise estatística do sinal BNM de fMRI ou outras flutuações de sinal.

## **Solução**

O principal motivo à escolha de atuar na área de segurança é a possibilidade de lucro com o desenvolvimento de novas ferramentas para todos em uma área que atualmente é focada em um público com conhecimentos.

### **1ª Etapa:**

O mercado atuante é varejista, cujo foco inicial é o consumidor Direto (consumidor que possua automóveis), através de um diagnóstico do seu carro e publicidade direcionada e E-Commerce, e em seguida o consumidor Indireto (prestadores de serviço da área de segurança, empresas que produzem sistemas de alarme convencional...), através de parcerias para fornecer as peças no E-Commerce e posteriormente direcionar as publicidades.

### **2ª Etapa:**

O foco comum são as seguradoras onde visa-se a criação de um banco de dados para traçar o perfil do usuário e posteriormente, aliado às seguradoras, criar um plano de seguro automotivo e residencial personalizado cujo objetivo é atender as demandas do consumidor direto.

### **3ª Etapa:**

Construir uma marca forte no mercado para ter nossa própria fábrica de sistemas de segurança personalizados para melhor atender as demandas das próximas gerações alarmes sem perder o foco da integração digital.

## **O Dispositivo**

O dispositivo em si apresentará as seguintes funções:

1. Envia em tempo real um alerta via Sms para o celular no momento exato em que o alarme de segurança disparar.
2. Visualização em tempo real dos dados fornecidos no painel de comando de seu automóvel via mobile.
3. Além de enviar o Sms para o proprietário, pode ser enviado um Sms para uma rede de contatos do usuário, caso ele solicite.
4. Serviço com garantia, pode influir positivamente no custo do seguro.
5. Avaliação em tempo real.
6. Botão de pânico.

Dessa forma, cumprimos nosso objetivo de um dispositivo inovador, tornando-o útil para o usuário.

## **Estratégias de comercialização**

1. Nome curto e de fácil pronúncia.
2. Nome atrativo para o público alvo.
3. Fácil reconhecimento de que se trata de um aplicativo para automóveis.
4. Nome que crie no consumidor a impressão de que o produto (aplicativo) foi feito exclusivamente para ele. (Por isso o nome definido será Sms Alerta), que é um produto feito na sua cidade e que entende como o consumidor agir.

## Viabilidade Econômica

### Despesas

Serviços	Preços (em R\$)
Hospedagem e registro de domínio	$\cong 50,00$ / Mês À partir de 2018
Equipamentos	$\cong 3000,00$ / Mês
Funcionários de suporte	$\cong 6000,00$ / Mês
Internet e telefones	$\cong 600,00$ / Mês
Impostos e arrecadações tributárias	Cerca de 34% do faturamento

### Faturamentos

Serviços	Valores (R\$)
Agendamento de serviços	5% Sobre o serviço
Anúncios publicitários	100,00/ Anúncio
E-Commerce	3% Sobre o preço
Parcerias	10% Sobre os acordos



## **Análise de Viabilidade**

Com base nas informações acima foi se visualizado possíveis áreas de atuação do mercado, visualizou se que será necessário de certas competências que deverão serem desenvolvidas ao longo do tempo para conseguir se alcançar o desenvolvimento de nosso software, dentre elas: Disciplina para atuar no mercado de forma competitiva e ainda conseguirmos , dinamismo para não se prender a protocolos burocráticos que drenem tempo onde poderia estar se desenvolvendo alterações, multidisciplinaridade, para que os integrantes apresentem diversos pontos de vista para o desenvolvimento de nossas metas.

Busca se dos integrantes, com comprometimento de ambas as partes, o desenvolvimento de nosso software, assim imergir no mercado de desenvolvimento de softwares.

## **Pitch**

Compreendendo nosso papel como futura empresa, obtivemos a experiência da apresentação de negócios, sendo objetivos e claros quanto ao nosso propósito de mercado. Contudo, a partir das aulas de negócios em especial tratando-se dos dez mandamentos de apresentação, extraímos o máximo de dados e definimos o que melhor se encaixou dentro do perfil do negócio. Estabelecendo as mudanças necessárias e focando no problema central do público alvo.