

Ana Júlia Gonçalves Mendes

Juliana Assis Bernardes

***Autor: Prof. Jaci Alvarenga Theodoro Filho***

1. **Objetivo**

Este roteiro permite que o(a) empreendedor(a) formalizar suas pesquisas, no que diz respeito as suas idéias, transformando-as em oportunidades de negócios.

É importante observar que alguns itens da seqüência proposta poderão não ser aplicáveis ao negócio escolhido, cabendo a cada usuário moldar o seu PN, conforme o seu negócio.

1. **Estrutura do Plano de Negócios**

Um Plano de Negócios deverá ser estruturado conforme proposto abaixo; no entanto, o empreendedor poderá adequá-lo conforme outras proposições existentes em inúmeras literaturas.

* Capa
* Índice
* Capítulo 1 – Sumário Executivo
* Capítulo 2 – Concepção do Negócio
* Capítulo 3 – Plano de Operações
* Capítulo 4 – O Produto e a Inovação
* Capítulo 5 – Plano de Marketing.
* Capítulo 6 - Canvas
* Capítulo 7 – Plano Financeiro
* Anexos - (fotos, tabelas, gráficos, matérias, etc)

1. **Elaboração do Plano de Negócios**

O usuário deverá seguir a seqüência indicada, bem como as **“dicas”** em destaque (**basta parar o mouse sobre a marcação em amarelo para ler a dica**) e descrever objetivamente cada tópico. A seguir, são apresentados os principais pontos que o empreendedor deve ter bastante atenção:

* Utilizar uma linguagem impessoal, ou seja, escrever na 3ª pessoa.
* Primar pela qualidade da escrita.
* Descrever situações com base em **fatos e dados**, ou seja, efetuar pesquisas consistentes e atualizadas. É importante citar as fontes consultadas, pois demonstrará ética e profissionalismo.
* Ficar atento para não prender-se em excesso no detalhamento técnico da idéia (produto ou serviço). É importante compreender que a parte interessada deseja saber se o seu negócio possui viabilidade mercadológica e econômica é que pode se transformar numa oportunidade de negócios.
* Capitular o Plano de Negócios.

1. **Construção do Plano de Negócios**

A partir de agora, você poderá iniciar a construção do seu PN.

1. **SUMÁRIO EXECUTIVO**

O **Sumário Executivo** é a última parte do PN a ser efetuada, pois se trata de um resumo do Plano de Negócios. Ele deve conter no máximo duas páginas e deve ser conciso e claro. Ele é uma versão resumida do PN que facilitará ao leitor um entendimento rápido do negócio.

Abaixo, os itens que poderão compor um sumário executivo:

* **Apresentação ou Enunciado do Projeto** (efetuar uma breve descrição do projeto/negócio, bem como a identificação da oportunidade)
* **Nome da Empresa.**
* **Perfil dos empreendedores** (um resumo da formação e experiência profissional).
* **Foco do negócio** (qual o ramo de atuação e o nome do produto ou serviço).
* **Um breve resumo do mercado e da clientela**.
* **A** **previsão de vendas** **anual** em números e/ou percentual de crescimento anual.
* **Valor do Investimento Inicial** para montar o negócio e a necessidade de financiamento.
* **Indicadores Financeiros** - Lucratividade do Negócio, Valor Presente Líquido, Taxa Interna de Retorno e Prazo de Retorno sobre o Investimento.

1. **CONCEITO DO NEGÓCIO**

A problematização do acompanhamento da rotina de um idoso é uma questão muito

relevante atualmente, uma vez que a população mundial está envelhecendo e,

consequentemente, há um aumento na demanda por cuidados com idosos.

Entre os principais desafios enfrentados pelos familiares e cuidadores de idosos, estão a

dificuldade em garantir que a rotina diária do idoso seja seguida corretamente, a

preocupação em garantir que o idoso tenha uma alimentação adequada, o cuidado com a

higiene pessoal e a administração de medicamentos.

Além disso, a dificuldade em acompanhar a rotina do idoso pode levar a problemas de

saúde e segurança, como quedas, desidratação, desnutrição e esquecimento de

medicamentos.

Um sistema de acompanhamento da rotina de um idoso pode ser uma solução tecnológica que

visa garantir a segurança, bem-estar e independência da pessoa idosa, fornecendo suporte e

monitoramento contínuos. Esse sistema pode incluir uma combinação de dispositivos

eletrônicos, sensores e aplicativos móveis que trabalham em conjunto para acompanhar diversas

atividades diárias do idoso.

Portanto, é importante desenvolver estratégias efetivas para acompanhar a rotina de um

idoso, incluindo a utilização de tecnologias assistivas, a contratação de cuidadores

profissionais, a comunicação frequente com os familiares e a realização de visitas

periódicas ao médico para avaliação da saúde do idoso.

Vale ressaltar que um sistema de acompanhamento da rotina de um idoso deve ser

personalizado de acordo com as necessidades individuais e preferências do idoso. Há

privacidade e o consentimento do idoso devem ser respeitados em todas as etapas do processo,

garantindo que o sistema seja uma ferramenta de suporte e não uma invasão de privacidade.

1. **PLANO DE OPERAÇÕES**

* 1. **A EMPRESA**

Razão Social:Life Care Ltda.

Endereço: Rua João Vilela de Araújo, 251. Fernandes

Telefones: 35 98844-3785, 35 99854-6525.

Email: lifecaraacompanhamento@gmail.com.

www.lifecare.com

* 1. **NATUREZA LEGAL E ESTRUTURA SOCIETÁRIA**

A empresa será constituída por sistemas de responsabilidade limitada. A sociedade será dividida da seguinte forma:

| Sócios | Percentuais |
| --- | --- |
| Ana Júlia Gonçalves Mendes | 51% |
| Juliana Assis Bernardes | 49% |

* 1. **APRESENTAÇÃO DA EQUIPE GERENCIAL**

Ana Júlia Gonçalves Mendes:

1. Organizada;
2. Autoconfiante;
3. Trabalho em equipe;
4. Relacionamento interpessoal;
5. Liderança;
6. Pensamento criativo;
7. Conhecimento técnico;
8. Proatividade;
9. Comprometimento;
10. Inteligência Emocional;
11. Flexibilidade;
12. Capacidade de inovação.

Juliana Assis Bernardes:

1. Agilidade na tomada de decisão;
2. Espírito empreendedor;
3. Foco em resultados;

4. Orientação para custos;

5. Resiliência;

6. Senso de urgência;

7. Visão sistêmica.

* 1. **ESTRUTURA ORGANIZACIONAL**

A gestão da empresa, no âmbito executivo, atuará na definição dos objetivos, metas e estratégias do negócio. A empresa contará com a seguinte estrutura organizacional:

Diretoria de Marketing e Vendas: Responsável pela prospecção de novos mercados.

Diretoria de Tecnologia: Responsável pela pesquisa, desenvolvimento de projeto de produtos

Diretoria Industrial: Responsável pela fabricação dos produtos

O LifeCare iniciará suas atividades com 02 colaboradores, sendo 02 sócios.

Por se tratar de empresa com uma estrutura bastante enxuta, os sócios acumularão outras funções, independente de outras atribuições.

* 1. **MISSÃO, VISÃO E VALORES**

Missão: “Organizar as informações dos idosos e torná-las acessíveis e úteis para seus responsáveis”.

Visão: “Ajudar o mundo através da tecnologia”.

Valores:

* Transparência
* Criatividade
* Inovação
* O cliente no controle
* Ética
* Responsabilidade social
* Democratização da informação
* Personalização
  1. **REMUNERAÇÃO E PRÊMIOS**

Pro labore mensal e divisão dos lucros no final do exercício fiscal, limitado a, 8 % do lucro total.

Os empregados terão Participação nos Lucros e Resultados. Receberão prêmios pelo alcance de metas.

* 1. **LOCALIZAÇÃO E ASPECTOS OPERACIONAIS**

A empresa será instalada em Santa Rita do Sapucaí, reconhecido Pólo Tecnológico, que congrega mais de uma centena de micro e pequenas empresas. O Arranjo Produtivo Local proporciona as seguintes vantagens: favorecem o desenvolvimento e o aperfeiçoamento das pequenas e médias empresas, possibilitam que elas participem do mercado mesmo competindo com empresas de maior porte, desde que funcionem de forma complementar e, consequentemente, vençam as desvantagens de ser pequenas .

* 1. **FOCO DO NEGÓCIO**

A natureza do negócio será o desenvolvimento de uma aplicação web para o monitoramento em tempo real de atividades feitas pelos idosos.

* 1. **ABRANGÊNCIA DE ATUAÇÃO**

A LifeCare atuará, inicialmente, na Região Sudeste. Todavia, faz parte da estratégia da empresa a prospecção de novos mercados, abrangendo, inclusive, países do Mercosul.

* 1. **INSTALAÇÕES E RECURSOS NECESSÁRIOS AO EMPREENDIMENTO**

As necessidades para início do negócio são:

-Computadores

-Notebooks

-Intellij

-Ideas Modeler

-Pg4admin

-Canva

* 1. **ALIANÇAS E PARCEIROS ESTRATÉGICOS**

Exemplos de parceiros: Instituições de asilo, Casas de Repousos , Clínicas Geriátricas, Instituições de Longa Permanência para Idosos (ILPIs), residências sénior, empresas com similares de competências, cujas sinergias de negócio poderão ser integradas.

* 1. **IMPACTOS NA SOCIEDADE**

Impacto Social: Geração de empregos diretos e indiretos para o município; incremento na geração de renda para empregados, empresários e comerciários.

Impacto Tecnológico e Científico: Criação de novos produtos, desenvolvimento de softwares, geração de estudos, dissertações e teses.

Impacto Econômico: Elevação do PIB local e estadual; aumento na arrecadação de impostos.

1. **DESCRIÇÃO DO PRODUTO/SERVIÇO**
   1. **O PRODUTO OU SERVIÇO**

O sistema Life Care será desenvolvido  para facilitar o acompanhamento e controle da

rotina de um idoso, com o objetivo de ajudar o idoso a manter uma rotina saudável e

organizada, ao mesmo tempo em que oferece segurança e tranquilidade aos familiares e

cuidadores.

* 1. **A INOVAÇÃO DO PRODUTO**

O sistema pode ser composto por diferentes ferramentas e recursos que

permitem monitorar as atividades diárias do idoso e fornecer informações importantes em

tempo real.

Além disso, o sistema irá atender a economia prateada que é a parte da economia que é

relevante para as necessidades e demandas dos idosos, e que de acordo com a Exame

vem sofrendo uma falta de produtos que atendam à essa economia.

* 1. **CRONOGRAMA DE DESENVOLVIMENTO E LANÇAMENTO DO PRODUTO/SERVIÇO**

1ª Entrega - 30/03/2023

1 .Declaração de escopo de projeto

2

2. Especificação de Requisitos

2.1 Lista de User Stories

2.2 Requisitos Funcionais

3. Análise de Requisitos

3.1 Diagrama do Modelo Entidade-Relacionamento

4. Versionamento do projeto

4.1 Criação do repositório no Github e versionamento dos documentos produzidos pela

equipe.

2ª. Entrega - 22/06/2023

1. Correção da Entrega I

2. Análise de Requisitos

2.1Visão de Funções

2.2 Visão de Comportamento

2.3 Visão de Interação com Usuário

3. Planejamento

3.1 Planilha de Pontos por Caso de Uso (PCU)

3.2 Plano de Projeto

4. Projeto

4.1 Visão de Dados

4.1.1 Scripts SQL-DDL completo de criação do banco de dados de acordo com o MER

4.2 Visão de Arquitetura

4.2.2 Visão Detalhada do Componente de Negócio (entities) da Arquitetura

5. Construção (Versionamento + Codificação)

5.1 Versionamento dos documentos produzidos pela equipe.

5.2 Esboço das telas do projeto com HTML e Bootstrap

3ª. Entrega

1.Correção das entregas anteriores

2. Projeto

2.2 Visão de Arquitetura

2.2.1 Visão Geral da Arquitetura

2.2.2 Visão Detalhada dos Componentes da Arquitetura

2.3 Visão de Comportamento

2.4 Visão de Física e de Implantação

3. Construção (Codificação e Testes)

3.1​Versionamento do projeto

3.2​50% dos casos de uso implementados

​3.2.1 DAO

​3.2.2 Services

​3.2.3 Frontend

4ª. Entrega -

1.Correção das entregas anteriores.

2. Construção (Codificação e Testes)

2.3​Todos os casos de uso implementados

​2.2.1 DAO

​2.2.2 Services

2.2.3 Frontend

2.2.4 Autorização e Autenticação

2.2.5 Relatórios

2.2.6 Deploy em um serviço de Nuvem

3. Plano e Histórico de Testes de Validação Automatizados

1. **PLANO DE MARKETING - ESTUDO DE MERCADO**
   1. **O SETOR**

O mercado da economia prateada, também conhecido como economia prateada ou economia sênior, refere-se ao setor econômico relacionado aos produtos e serviços voltados para a população idosa. Com o envelhecimento da população em muitos países, esse mercado tem crescido significativamente e apresenta diversas oportunidades de negócios.

Aqui estão algumas informações relevantes sobre o mercado da economia prateada:

1. Crescimento demográfico: O envelhecimento da população é uma tendência global. De acordo com a Organização Mundial da Saúde (OMS), a quantidade de pessoas com 60 anos ou mais deve dobrar até 2050. Esse aumento na população idosa impulsiona a demanda por produtos e serviços direcionados a esse segmento.

2. Tecnologia assistiva: A tecnologia tem desempenhado um papel fundamental na economia prateada. Produtos como dispositivos médicos avançados, dispositivos de monitoramento de saúde, sistemas de segurança doméstica e assistentes virtuais têm sido desenvolvidos para melhorar a qualidade de vida dos idosos e atender às suas necessidades específicas.

3. Cuidados de saúde: Com o envelhecimento da população, há uma demanda crescente por serviços de cuidados de saúde, incluindo cuidados domiciliares, assistência em tempo integral, produtos farmacêuticos e dispositivos médicos. Empresas que oferecem soluções inovadoras nesse campo têm um grande potencial de crescimento.

4. Lazer e entretenimento: Os idosos estão cada vez mais engajados em atividades de lazer e entretenimento. Setores como turismo, cultura, esportes e recreação estão se adaptando para atender às demandas desse público, criando oportunidades de negócios na área de viagens, eventos, espetáculos e atividades recreativas.

5. Moradia e acessibilidade: A demanda por moradias adaptadas e acessíveis para idosos está em ascensão. Soluções como residências geriátricas, comunidades de aposentados, apartamentos com design amigável para idosos e serviços de remodelação de residências têm se destacado nesse mercado.

6. Finanças e seguros: O setor financeiro também tem se adaptado à economia prateada, oferecendo produtos e serviços voltados para os idosos, como planos de aposentadoria, seguros de saúde especializados, gestão de patrimônio e consultoria financeira personalizada.

7. Empreendedorismo sênior: Muitos idosos estão buscando empreender e iniciar seus próprios negócios na chamada "segunda carreira". Isso tem levado ao surgimento de programas de apoio ao empreendedorismo sênior e de iniciativas para incentivar o desenvolvimento de startups fundadas por pessoas mais velhas.

Essas são apenas algumas informações relevantes sobre o mercado da economia prateada. É importante ressaltar que esse setor está em constante evolução e oferece diversas oportunidades para empresas e empreendedores que desejam atender às necessidades e demandas da população idosa.

* 1. **O SEGMENTO**

O mercado de desenvolvimento de software para gerenciamento da rotina de idosos é uma área em crescimento na economia prateada. Com o avanço da tecnologia e o aumento da população idosa, surgiram várias soluções digitais voltadas para ajudar os idosos a gerenciar sua rotina diária, melhorar a qualidade de vida e promover o envelhecimento saudável e independente. Aqui estão algumas informações relevantes sobre esse mercado:

1. Aplicativos e plataformas: Existe uma variedade de aplicativos e plataformas de software projetados para auxiliar idosos no gerenciamento de sua rotina diária. Esses softwares podem incluir recursos como lembretes de medicamentos, monitoramento de saúde, agenda de compromissos, lembretes de atividades físicas, acesso a informações de saúde, comunicação com familiares e cuidadores, entre outros.

2. Tecnologias assistivas: Além dos aplicativos de gerenciamento de rotina, também há desenvolvimento de tecnologias assistivas específicas para idosos. Isso inclui dispositivos inteligentes, wearables (dispositivos vestíveis) e sensores que podem ser integrados a sistemas de gerenciamento de rotina para fornecer informações em tempo real sobre a saúde e o bem-estar dos idosos.

3. Integração com dispositivos: Muitos aplicativos e softwares para gerenciamento da rotina de idosos podem se integrar a dispositivos como smartphones, smartwatches, dispositivos de monitoramento de saúde e até mesmo assistentes virtuais, permitindo que os idosos acessem as informações e recursos necessários de maneira conveniente e intuitiva.

4. Comunicação e segurança: Os softwares para gerenciamento da rotina de idosos também podem incluir recursos de comunicação e segurança. Isso pode envolver recursos como botões de emergência para solicitar ajuda em caso de necessidade, rastreamento de localização, alertas de segurança e recursos de comunicação com familiares, cuidadores ou profissionais de saúde.

O mercado de desenvolvimento de software para gerenciamento da rotina de idosos oferece oportunidades significativas para empresas e empreendedores que desejam criar soluções inovadoras para atender às necessidades desse público em crescimento. A adoção de tecnologia para prom

* 1. **MERCADO CONCORRENTE**

O mercado de software para gerenciamento da rotina de idosos possui diversos concorrentes, incluindo empresas estabelecidas e startups que oferecem soluções semelhantes. Alguns exemplos de concorrentes nesse segmento podem ser:

1. CareZone: A CareZone é uma empresa que oferece um aplicativo para gerenciamento de saúde e rotina, permitindo que os idosos organizem medicamentos, acompanhem sintomas, agendem consultas e compartilhem informações com cuidadores.

2. Medisafe: A Medisafe é uma plataforma de gerenciamento de medicamentos que fornece lembretes de medicação, monitoramento de saúde e compartilhamento de informações com familiares e profissionais de saúde.

3. GreatCall: A GreatCall oferece uma série de soluções voltadas para idosos, incluindo um aplicativo de gerenciamento de rotina, serviços de monitoramento de saúde e segurança pessoal, como botões de emergência.

4. Evermind: A Evermind desenvolve tecnologia de monitoramento residencial para idosos, com sensores que acompanham a rotina diária e enviam alertas para familiares ou cuidadores em caso de mudanças significativas.

5. Life360: Embora não seja especificamente voltado para idosos, o aplicativo Life360 oferece recursos de geolocalização, comunicação e compartilhamento de informações que podem ser úteis para o gerenciamento da rotina de idosos e a segurança em tempo real.

* 1. **MERCADO CONSUMIDOR**

O mercado consumidor para software de gerenciamento da rotina de idosos é composto principalmente pelos próprios idosos, bem como por seus familiares e cuidadores. Vamos explorar cada um desses grupos:

1. Idosos: Os idosos que desejam manter uma rotina organizada, gerenciar medicamentos, acompanhar compromissos médicos, registrar sintomas e se manterem ativos são o principal público-alvo. Esses idosos podem ter uma variedade de necessidades, desde aqueles que são independentes e ativos até aqueles que requerem cuidados mais intensivos devido a condições de saúde específicas.

2. Familiares: Os familiares dos idosos desempenham um papel importante na busca e adoção de soluções de gerenciamento da rotina para seus entes queridos. Eles podem estar envolvidos na escolha e instalação do software, bem como na colaboração e monitoramento da rotina diária dos idosos. Os familiares buscam soluções que ajudem a garantir o bem-estar e a segurança dos idosos, permitindo-lhes acompanhar as atividades e oferecer suporte à distância.

3. Cuidadores profissionais: Cuidadores profissionais, como enfermeiros, assistentes sociais ou cuidadores domiciliares, também podem ser parte do mercado consumidor. Eles podem usar o software de gerenciamento da rotina para acompanhar as atividades dos idosos, monitorar a adesão à medicação, registrar informações relevantes e se comunicar com os idosos e seus familiares.

* 1. **MERCADO FORNECEDOR**

No projeto não tem a necessidade de um mercado fornecedor.

* 1. **ANÁLISE SWOT**

Aqui está uma análise SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) do mercado de desenvolvimento de software para gerenciamento da rotina de idosos:

Forças:

1. Crescente demanda: O envelhecimento da população cria uma demanda cada vez maior por soluções de gerenciamento da rotina de idosos, impulsionando o mercado.

2. Tecnologia em constante evolução: O avanço da tecnologia permite o desenvolvimento de aplicativos e dispositivos cada vez mais sofisticados, oferecendo soluções inovadoras para atender às necessidades dos idosos.

3. Melhoria da qualidade de vida: O software de gerenciamento de rotina pode ajudar os idosos a se manterem independentes, saudáveis e conectados, melhorando sua qualidade de vida e bem-estar.

Fraquezas:

1. Resistência à adoção de tecnologia: Alguns idosos podem ter dificuldades em adotar e usar os softwares de gerenciamento de rotina devido à falta de familiaridade com a tecnologia ou à falta de habilidades digitais.

2. Concorrência acirrada: O mercado de desenvolvimento de software para idosos está se tornando cada vez mais competitivo, com várias empresas buscando capturar essa oportunidade de mercado.

Oportunidades:

1. Segmentação do mercado: Existem diferentes segmentos dentro da população idosa, como idosos ativos e independentes, idosos com necessidades de saúde específicas ou idosos que necessitam de cuidados especiais. Há oportunidades para desenvolver soluções personalizadas para atender a esses segmentos específicos.

2. Parcerias com provedores de cuidados de saúde: Colaborar com provedores de cuidados de saúde, clínicas e profissionais da área pode abrir portas para oportunidades de negócios, integração de dados e criação de soluções abrangentes de gerenciamento de rotina.

Ameaças:

1. Questões de segurança e privacidade: O manuseio de informações sensíveis, como dados de saúde, requer medidas rigorosas de segurança e conformidade com regulamentos de privacidade. Violações de segurança podem afetar a confiança do usuário.

2. Rápida evolução tecnológica: O mercado de tecnologia está em constante mudança e evolução. Para se manterem competitivas, as empresas devem acompanhar as tendências e inovações tecnológicas para oferecer soluções atualizadas e relevantes.

Essa análise SWOT destaca alguns dos principais aspectos do mercado de desenvolvimento de software para gerenciamento da rotina de idosos. É importante que as empresas considerem esses fatores ao planejar suas estratégias de negócios e abordagens de mercado.

* 1. **ESTRATÉGIAS DE MARKETING**
     1. **POSICIONAMENTO DO PRODUTO/SERVIÇO**

1. Mensagem central: "Simplifique e melhore a vida diária dos idosos com nosso software de gerenciamento de rotina inteligente, projetado especificamente para atender às necessidades e preferências individuais."

2. Benefícios principais:

- Segurança e tranquilidade: Será oferecido recursos de monitoramento, lembretes e comunicação para garantir a segurança e o bem-estar dos idosos.

- Conectividade e comunicação: Será promovido a conexão com familiares, cuidadores e profissionais de saúde, facilitando a comunicação e o compartilhamento de informações relevantes.

3. Características distintivas:

- Interface intuitiva e amigável: Interface de usuário simples e de fácil compreensão, adaptada às habilidades e preferências dos idosos.

- Monitoramento abrangente: Recursos abrangentes de monitoramento, incluindo lembretes de medicamentos, registro de sintomas, agendamento de compromissos e monitoramento de atividades diárias.

- Segurança e privacidade: Segurança e a privacidade dos dados dos usuários, implementando medidas de segurança robustas e conformidade com regulamentações de privacidade.

4. Imagem da empresa:

- Missão: Será destacado o compromisso da empresa em melhorar a qualidade de vida dos idosos, promovendo sua independência, saúde e bem-estar.

- Credibilidade: Reputação sólida com base em feedback positivo de clientes, parcerias estratégicas com instituições de saúde e profissionais reconhecidos no setor de cuidados com idosos.

- Suporte excepcional: Suporte técnico confiável e atendimento ao cliente de qualidade, demonstrando compromisso em ajudar os idosos e seus cuidadores a obterem o máximo benefício do software.

5. Público-alvo:

- Idosos ativos e independentes que desejam manter uma rotina organizada e se beneficiar da tecnologia para facilitar suas vidas.

- Familiares que buscam soluções eficientes e confiáveis para acompanhar e apoiar os idosos em suas atividades diárias.

- Cuidadores profissionais que precisam de uma ferramenta abrangente para monitorar e colaborar no cuidado dos idosos.

Ao posicionar o software como um "Companheiro de Rotina Inteligente para Idosos", a empresa destaca sua capacidade de melhorar a qualidade de vida dos idosos, proporcionar segurança e facilitar a conexão com a rede de cuidados. Isso pode ajudar a diferenciar o software no mercado e atrair o interesse e a confiança do público-alvo.

* + 1. **PROMOÇÃO**

Os canais de divulgação do produto/serviços que serão utilizados:

* Propaganda – Redes sociais, Internet, rádio, TV, out-door, etc.
* Comunicação visual – cartões de visita, fachada da empresa, material gráfico (catálogos).
* Marketing de Patrocínio – Dirigir a comunicação para públicos específicos, patrocinando projetos sociais, entre outros.
* Relações Públicas – matérias, artigos, palestras, seminários, feiras e relações com as “forças vivas” da comunidade.
* Marketing Direto – Mala direta, Internet, telemarketing, etc.
  + 1. **PRAÇA – ESTRATÉGIA DE COMERCIALIZAÇÃO**

Aqui estão algumas estratégias de comercialização que irá ser considerado

1. Segmentação de mercado

2. Parcerias estratégicas

3. Marketing digital.

4. Demonstração do produto

5. Testemunhos e recomendações

6. Suporte e atendimento ao cliente:

7. Programas de indicação e parcerias

* + 1. **PÓS-VENDA**

Será ofertado um treinamento para suporte técnico e revendedores.

* Segmentação Demográfica (idade, gênero, renda, etc)
* Geográfica: região, tamanho, clima, etc.
* Psicográfica: personalidade, estilo de vida, valores, etc.
* Comportamental: atitudes em relação ao produto/serviço, benefícios, potenciais usuários, fidelidade à marca.

1. **CANVAS**

Elaborar o Gráfico CANVAS.

1. **PLANO FINANCEIRO**

O Plano Financeiro permitirá que o empreendedor avalie a viabilidade econômico-financeira do negócio.

Após elaborar o Plano Financeiro, colar somente as células/linhas, conforme abaixo:

**Aba Investimentos:** Linhas 121 a 130.

**Aba Previsão de Vendas e Custos:** Linhas 7 a 11.

**Aba Preço e Ponto de Equilíbrio:** Linhas 29 a 39 e Linha 53; Linhas 61 a 101 (optativas).

**Aba DEMO Resultado:** Linhas 3 a 31; 44 a 47; 58; 66; 80 a 83; 91 e 103.

**ANEXOS**

Quando aplicável, recomenda-se ilustrar o Plano de Negócios com tabelas, gráficos, fotos e textos complementares, que servirão de base para a fundamentação e análise do negócio.