



Projeto Quiros

Quero Pronto - Validação de negócio
Formulário inscrição (190 pontos)

O preenchimento de nenhuma pergunta é obrigatório. Somente as respostas válidas serão pontuadas e irão compor a pontuação final. Tente ser breve e o mais realista possível, as respostas não serão avaliadas, apenas verificadas, e apenas os organizadores terão acesso.

Sumário (35 pontos)

Qual o nome do projeto? 10 pontos

*Projeto **Quiros**.*

Descreva brevemente qual é sua ideia ou projeto? 22 pontos

O projeto consiste em uma luva dotada de sensores capazes de identificar os gestos realizados pelo usuário falante da linguagem brasileira de sinais (LIBRAS). Ela consegue interpreta-los e então devolve uma saída em áudio e texto. O foco dado foi principalmente na interpretação de LIBRAS mas a luva suporta qualquer configuração de gestos.

O projeto é um produto, serviço ou um SaaS (software as a service)? 1 ponto

Produto.

Qual é a maturidade do seu projeto? 1 ponto

Atualmente o protótipo está pronto e em teste.

Há quanto tempo o projeto está sendo desenvolvido? 1 ponto

Entre 3 e 6 meses.

Empreendedores (35 pontos)

Qual a formação acadêmica de cada um dos empreendedores que participam projeto? 10 pontos

Gabriel Ilharco Magalhães – Graduando em Engenharia da Computação (2º Ano Fundamental)

Daniel Schwalbe Koda - Graduando em Engenharia Eletrônica (2º Ano Fundamental)

Luís Fernando Gonçalinho Antonio - Graduando em Engenharia Aeroespacial (2º Ano Fundamental)

Ivan Monteiro Padalko - Graduando em Engenharia Eletrônica (2º Ano Fundamental)

Victor Vilas Pascoal - Graduando em Engenharia Eletrônica (2º Ano Fundamental)

Fernando Lima Saraiva Filho – Graduando em Engenharia Eletrônica
(2º Ano Fundamental)
Eduardo Diedrich Mocellin - Graduando em Engenharia Aeronáutica
(2º Ano Fundamental)

***Qual a idade de cada um dos empreendedores que participam do projeto?
10 pontos***

Gabriel Ilharco Magalhães – 19 anos
Daniel Schwalbe Koda - 21 anos
Luís Fernando Gonçalinho Antonio – 20 anos
Ivan Monteiro Padalko – 19 anos
Victor Vilas Pascoal – 21 anos
Fernando Lima Saraiva Filho – 19 anos
Eduardo Diedrich Mocellin – 20 anos

Qual a experiência que cada um dos empreendedores tem com startups? 10 pontos

Gabriel Ilharco – Pensa em empreender, já trabalhou diretamente em uma startup (O formigueiro) e está trabalhando para viabilizar o projeto Quiros.

Os demais não trabalharam em startups, sendo que todos já consideraram a ideia de empreender em algo.

Quanto tempo cada empreendedor se dedica por semana ao projeto? 1 ponto

Todos, até 2 horas de trabalho.

O que o Quero Pronto representa? (mais de uma opção poderá ser preenchida) 1 ponto

Oportunidade para networking com especialistas e outros empreendedores

Oportunidade para estruturar o projeto

Oportunidade de aprendizagem de novas técnicas e metodologia

Oportunidade de ganhar visibilidade apresentando o projeto para outros participantes.

Pelo menos um dos empreendedores do projeto conhece o conceito de Lean Startup e Minimum Viable Product? 1 ponto

Sim

Já utilizaram ferramentas para modelagem de negócio, tais como o Business Model Canvas? 1 ponto

Conhecemos ferramentas, mas nunca usamos.

Compartilhar as ideias relativas ao projeto e contribuir com o desenvolvimento de outros projetos é ou pode se tornar um problema? 1 ponto

Depende

Se a resposta anterior foi Não ou Depende, descreva o porquê.

Como o projeto ganhou certa visibilidade, estamos evitando listar os mais críticos pontos fracos do projeto em mídia. Mas em ambiente acadêmico, não há problemas.

Modelo de negócio (120 pontos)

1. Proposta de valor (40 pontos)

Quais são seus produtos/ serviços? 5 pontos

O projeto consiste em uma luva dotada de sensores capazes de identificar os gestos realizados pelo usuário falante da linguagem brasileira de sinais (LIBRAS). Ela consegue interpreta-los e então devolve uma saída em áudio e texto. O foco dado foi principalmente na interpretação de LIBRAS mas a luva suporta qualquer configuração de gestos.

Qual(is) problema(s) do seu cliente sua empresa resolve? 5 pontos

Principalmente o da comunicação entre uma pessoa falante de LIBRAS e outra que desconhece. Também pode resolver o problema de comunicação em ambientes em que é necessária comunicação gestual, como operações táticas (defesa). Também pode ser adaptado para controle de máquinas através de gestos (indústria), além de aplicação em jogos (entretenimento).

Como o(s) problema(s) são resolvidos atualmente? 5 pontos

Atualmente o produto consegue traduzir gestos feitos por uma pessoa falante de linguagem brasileira de sinais em som e texto. Sendo assim, uma pessoa que não entende o significado dos gestos em LIBRAS consegue receber uma informação de uma pessoa deficiente auditiva ou que fala em LIBRAS.

Explique como as outras empresas atuam hoje no mercado. 5 pontos

Existe um projeto semelhante na Ucrânia, chamado EnableTalk, que desenvolveu uma ideia bem parecida. O projeto é também uma luva que reconhece gestos em linguagem de sinais e transmite os gestos em texto e som com o auxílio de um aplicativo para celular.

Por que a empresa é (será) melhor do que a concorrência? 5 pontos

A velocidade de leitura dos gestos da concorrência parece inferior a nossa. Além disso, o fato da luva ucraniana ler “letra por letra” (como uma soletração) limita o projeto deles, pois a maior parte da comunicação é feita por meio de gestos em sequência que já possuem um significado próprio. A nossa luva consegue identificar esses gestos completos e então ser mais rápida na comunicação. Outro fator é o preço de venda do outro projeto: mesmo o preço de custo sendo de 20 dólares, o possível preço de venda é de 200 dólares. Apesar do nosso projeto ainda não ter uma estimativa confiável para o preço de custo, a ideia é aproximar o preço de venda do preço de custo, com o intuito de tornar o produto realmente acessível. Por fim, como LIBRAS é uma linguagem brasileira, nossa luva já está adaptada ao idioma – além de ser inteiramente construído e projetado nacionalmente.

Quais problemas adicionais sua empresa resolve? 5 pontos

Como citado, problemas adicionais podem ser resolvidos com o produto. Como o da comunicação por meio de gestos em outras áreas (explicitados em “*quais os problemas sua empresa resolve?*”). Porém o foco do projeto será na linguagem brasileira de sinais.

Quais vantagens adicionais sua empresa oferece? 5 pontos

Um dos objetivos do projeto é que ele seja **acessível economicamente**. Sendo assim, buscamos diminuir os gastos sempre que possível. Para isso, o **projeto visa construir os próprios materiais** necessários para a confecção do modelo (eletrônicos, como sensores de contato e de flexão). Além disso, o **funcionamento do produto é sem fio e não requer requisitos** para uso além do usuário ser falante de LIBRAS.

O produto é **voltado para público nacional** e com o objetivo maior de trazer **melhoria na qualidade de vida das pessoas deficientes** que usam LIBRAS para comunicar-se, tendo então um apelo social nobre.

Explique o que dificulta a entrada de novos concorrentes no seu mercado. 5 pontos

Em âmbito nacional, o motivo principal que pode dificultar é: carência de materiais eletrônicos de origem nacional ou produzidos especificamente para suprir a demanda do projeto.

2. Consumidores e usuários (30 pontos)

Quem são seus consumidores? 5 pontos

Escolas públicas e privadas, institutos ligados aos estudos e educação de pessoas com deficiência, qualquer pessoa que sinta a necessidade de comunicar-se através de LIBRAS.

Quem são seus clientes? 5 pontos

Governo, iniciativa privada e a pessoa em si que efetiva a compra.

Há usuários? Quem são? 5 pontos

Pessoas que necessitam comunicar-se através da linguagem brasileira de sinais e que sintam a necessidade de falar com outras que não tenham conhecimento de LIBRAS.

Qual o tamanho do mercado? 5 pontos

Estudo ainda não realizado

Quais clientes devem ser priorizados e por que? 5 pontos

Não se aplica.

3. Atividades e recursos chave (10 pontos)

Quais as atividades-chave da empresa e quem as executa? 5 pontos

Temos uma certa divisão em subsistemas:

1. **Eletrônica:** Área que é responsável pelos dispositivos eletrônicos presentes da luva, além da concepção dos requisitos técnicos para viabilizar o funcionamento.

Principais alunos envolvidos: Ivan Monteiro e Daniel Koda

2. **Computação:** Área responsável pela concepção, manutenção e viabilização da interpretação dos gestos em tempo real e resposta do produto à interação com o consumidor.

Principais alunos envolvidos: Gabriel Ilharco e Victor Vilas

3. **Contabilidade/Financeiro:** Setor responsável pelo planejamento financeiro do projeto.
Principal aluno envolvido: Eduardo Diedrich
4. **Relações públicas:** Relacionamento com os Stakeholders, contato com mídia e apoiadores do projeto.
Principais alunos envolvidos: Luís Fernando Gonçalves e Daniel Koda.

Quais os principais recursos-chave que a empresa têm e os que ainda faltam? **5 pontos**

Em termos financeiros, o projeto possui um apoio confirmado do SENAI com orçamento total de R\$50.000 durante a etapa de desenvolvimento do protótipo, pesquisas de mercado e testes. Dependendo dos resultados dessa etapa, existe possibilidade de um patrocínio de até R\$300.000 para etapas futuras (lançamento em mercado e produção em indústria).

Com relação a parcerias, temos apoio do CCM (ITA) e do ITA em si. Existe uma rede de contatos adquirida desde o início do projeto que pode trazer a oportunidade de participar do CJE (Comitê de Jovens Empreendedores), um grupo atuante da FIESP (que está ligada ao SENAI) que possui como objetivo ajudar no desenvolvimento de projetos de jovens empreendedores (mais informações em: <http://www.fiesp.com.br/sobre-a-fiesp/comites/jovens-empreendedores/>). Um dos membros possui contato direto com o diretor desse grupo.

Ainda carecemos de novos recursos para produzirmos nossos próprios materiais e então reduzir o preço de custo. Além disso, o planejamento estratégico e plano de negócio ainda precisa ser desenvolvido de forma mais profissional e abrangente.

4. Canais (10 pontos)

Qual o melhor canal de venda? 5 pontos

Estudo ainda não realizado

Quais os principais canais do seu negócio? 5 pontos

Estudo ainda não realizado

5. Parcerias-chave (10 pontos)

Quais as principais parcerias que a empresa já tem no momento e como funcionam? 5 pontos

Parceria com o SENAI, com disponibilidade de R\$50.000 através de pedido direto. Além disso, o SENAI se disponibilizará para realizar qualquer etapa de usinagem e prototipagem para o projeto. O CCM está dando apoio logístico e organizacional (representado na figura do professor Anderson Borille), se propondo a

pagar pelos gastos nos processos iniciais, como a possível geração de patente sobre o projeto.

Quais as principais parcerias que a empresa deseja ter no futuro e quais são as motivações? 5 pontos

Uma nova parceria em potencial é com o CJE (citado anteriormente), que pode trazer aos participantes uma visão mais profissional sobre a organização do negócio, através do apoio de empreendedores consultores.

Receitas e custos (20 pontos)

Qual é o modelo de negócio financeiro da sua empresa? 10 pontos

Estudo ainda não realizado

Qual o investimento necessário para a empresa implementar o projeto, escalar até a próxima fase ou cumprir seu plano de negócio? 10 pontos.

Vamos trabalhar com o valor máximo de R\$50.000, dados pelo apoio do SENAI.