



Vitalis

Trabalho escolar / estudo

Nossa plataforma de saúde social propõe uma solução onde os utilizadores terão acesso a uma vasta variedade de recursos e serviços de saúde, incluindo informações sobre prevenção, tratamento e gestão de doenças, marcação de consultas de forma virtual, orientação alimentar, física e apoio psicológico. Além disso, a plataforma facilitará a ligação entre pacientes e profissionais.

Informações do Plano de Negócio

Nome do projeto

Vitalis

Objetivo

Trabalho escolar / estudo

Enquadramento Tributário

Empresa optante pelo Simples

Período de planejamento

3 anos

Porte da empresa

Microempresa

Setor de atuação

Serviço.

Segmento(s)

Saúde e bem-estar.

Cidade

Cachoeiro de Itapemirim

Telefone

(28) 9 9999-3821

Sócios

Camila Silva Gomes

Função: Programadora e web designer

Contato: (28) 9 9977-0890

Aluna estudante do IFES campus Cachoeiro, do curso Informática integrado ao Ensino Médio.



Sara Romualdo Pereira

Função: Programadora e web designer

Contato: (28) 9 9904-5138

Estudante do IFES, Campus Cachoeiro de Itapemirim, cursando Técnico em Informática integrado ao Ensino Médio.



Isabella Costa Gomes

Função: Programadora e web designer

Contato: (28) 9 9965-6218

Estudante do IFES, Campus Cachoeiro de Itapemirim, cursando Técnico em Informática integrado ao Ensino Médio.



Ana Clara Humberto Arêas

Função: Programadora e web designer

Contato: (28) 9 9999-3821

Estudante do IFES, Campus Cachoeiro de Itapemirim, cursando Técnico em Informática integrado ao Ensino Médio.

Vitalis

Trabalho escolar / estudo

Relatório Geral

Segmentação de Mercado

Experiência de trabalho	
Segmentação 1	profissional já experiente
Segmentação 2	possui contato com redes sociais
Segmentação 3	profissional recém-formado
Segmentação 4	não possui contato com redes sociais

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados



3º
profissional já experiente
não possui contato com redes sociais

4º
profissional recém-formado
não possui contato com redes sociais

profissional já experiente | possui contato com redes sociais

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	10
Tem potencial para gerar lucro?	10
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	10
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	5
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	10
Média Geral	9

profissional recém-formado | possui contato com redes sociais

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	10
Tem potencial para gerar lucro?	10
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	10
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	3
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	10
Média Geral	9

profissional já experiente | não possui contato com redes sociais

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	6
Tem potencial para gerar lucro?	6
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	2
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	3
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	4
Média Geral	4

profissional recém-formado | não possui contato com redes sociais

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	2
Tem potencial para gerar lucro?	1
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	1
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	1
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	1
Média Geral	1

Usuário Paciente

Segmentação 1

possui experiência com rede social

Segmentação 2

já possui plano de saúde

Segmentação 3

não possui experiência com rede social

Segmentação 4

Não possui plano de saúde

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados

possui experiência com rede social

Não possui plano de saúde

1º

não possui experiência com rede social

Não possui plano de saúde

2º

possui experiência com rede social

já possui plano de saúde

3º

não possui experiência com rede social

já possui plano de saúde

4º

possui experiência com rede social | Não possui plano de saúde

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	10
Tem potencial para gerar lucro?	10
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	8
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	5
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	10
Média Geral	9

não possui experiência com rede social | Não possui plano de saúde

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	7
Tem potencial para gerar lucro?	6
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	7
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	5
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	9
Média Geral	7

possui experiência com rede social | já possui plano de saúde

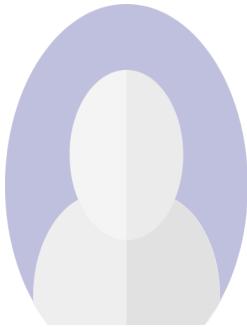
Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	6
Tem potencial para gerar lucro?	4
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	10
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	2
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	10
Média Geral	6

não possui experiência com rede social | já possui plano de saúde

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	2
Tem potencial para gerar lucro?	3

Atributos avaliados	Notas
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	2
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	0
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	1
Média Geral	2

Persona



Samanta Silva

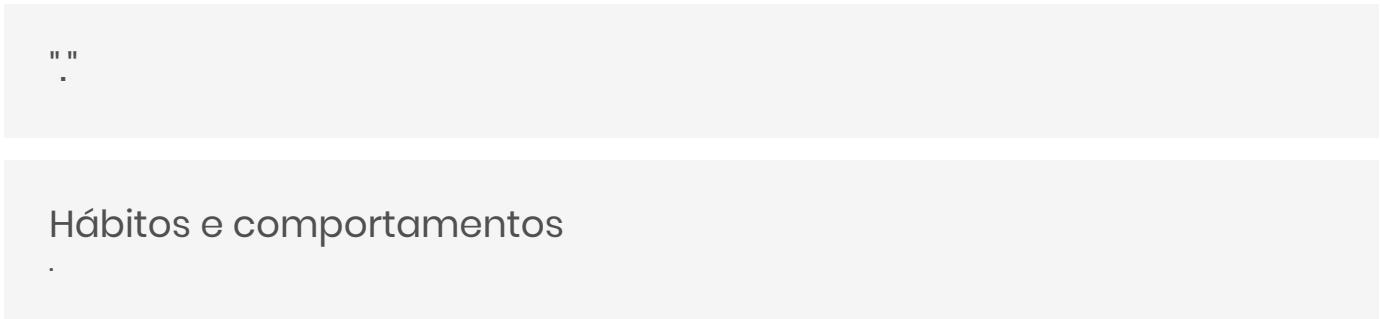
20 anos, Universitária/Estagiária

Estado Civil: Solteiro

Renda Mensal (R\$): 1500,00

Escolaridade: Ensino Médio

Cidade: Cachoeiro de Itapemirim

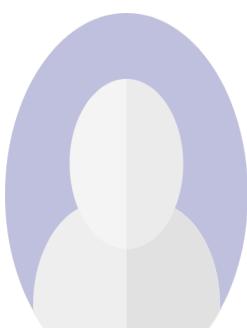


Rotina

Manhã

Tarde

Noite



Eloisa Costa

34 anos, Médica

Estado Civil: Casado

Renda Mensal (R\$): 21700,00

Escolaridade: Pós-Graduação

Cidade: Vitória

..

Hábitos e comportamentos

Rotina

 Manhã

 Tarde

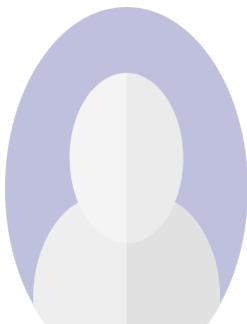
 Noite

Reflexões

Dúvidas ou objeções

Aborrecimentos que devem ser evitados

Experiência ideal e como o negócio ajuda



Vicente Bianchi Ferrari

36 anos, Farmacêutico

Estado Civil: Casado

Renda Mensal (R\$): 3000,00

Escolaridade: Ensino Superior

Cidade: Vila Velha

..

Hábitos e comportamentos

Rotina

 Manhã

 Tarde

 Noite

Reflexões

Dúvidas ou objeções

Aborrecimentos que devem ser evitados

Experiência ideal e como o negócio ajuda

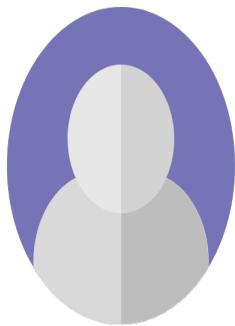
Jornada do Cliente

Persona do Negócio					
Consideração	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Antes
					Oportunidades
	Interação, visibilidade e ampliar seu mercado.	podem pesquisar sobre a credibilidade da plataforma, avaliar a qualidade do conteúdo disponível e analisar se a comunidade oferece oportunidades de networking e aprendizado.	anúncios digitais, boca a boca e recomendações de colegas de profissão.	 Insatisfeito	Para melhorar a experiência do cliente antes de aderir à nossa rede social, focaremos em estratégias direcionadas. Anúncios digitais destacarão benefícios exclusivos para farmacêuticos. Parcerias com associações farmacêuticas aumentarão a atratividade.

Durante				
Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Compra e pagamento	Comprar pacotes de impressões de anúncios na rede social.	Escolhe o número de impressões que ele quer que tenha na home page e assim fará o pagamento.	Entrar em contato com a plataforma.	 Entusiasmado Realizar a forma de pagamento de forma mais simples e prática, através de pix, cartão e boleto
Entrega	Receber seu serviço	Receber relatório sobre seus anúncios e no prazo correto.	De forma web	 Entusiasmado Através de seus anúncios, o farmacêutico ganhará visibilidade entre os pacientes, consequentemente aumentará seu mercado de venda.
Uso	Suprir suas demandas	Compra de pacotes de impressões de anúncios para utilizar na rede social.	Contato com a plataforma	 Entusiasmado Através de seus anúncios, os farmacêuticos ganharão visibilidade e automaticamente aumentarão seu mercado de vendas .

Depois				
Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Avaliação	Melhorias na rede social	Farmacêutico irá analisar a experiência da compra e dará o feedback para possíveis melhorias.	Contato com a plataforma.	 Satisfeito
Lealdade e advocacy	Fidelidade	Farmacêutico se torna cliente fiel, ajudando a trazer novos clientes e tendo uma experiência positiva com a rede social.	Rede social	 Satisfeito

Persona do Negócio



Eloisa Costa

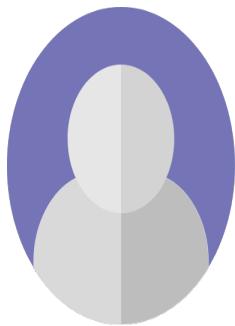
34 anos, Médica

Consideração	Antes				
	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
	Encontrar algum serviço que atenda suas expectativas.	pesquisa credibilidade, conteúdo e oportunidades de networking.	Boca a boca, amigos da profissão e pesquisas na web.	 Insatisfeito	

Durante				
Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Compra e pagamento	Compra de anúncios A profissional poderá escolher quantas impressões de seu anúncio aparecerão, isso é relacionado ao pacote que ele escolher e terá um valor específico.	Plataforma	 Entusiasmado	Com o objetivo de praticidade, as formas de pagamento serão através de Pix, cartão e boleto.
Entrega	Usufruir dos recursos. Receber seu serviços no prazo correto e sem danos.	Rede social.	 Entusiasmado	A profissional poderá receber relatório de seu desempenho (vistas, likes, entre outros).
Uso	Atender suas demandas Utiliza os recursos disponíveis na rede social com o intuito de atender suas demandas	Plataforma	 Entusiasmado	Nossa rede social disponibilizará recursos como publicações de conteúdos, fazer anúncios e gerar cupons de desconto, com o intuito de promover uma gama de pacientes interessados em seus serviços profissionais.

Depois				
Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Avaliação	Através da experiência de compra, a profissional mostrará seu feedback para possíveis melhorias na rede social.	Rede social	 Satisfeito	
	A profissional torna-se leal à rede social, ajudando a trazer clientes novos e compartilhando experiência positiva na rede social.	Rede social	 Satisfeito	

Persona do Negócio



Samanta Silva

20 anos, Universitária/Estagiária

Antes				
Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Encontra nossa rede social.	Pesquisa e descobre a necessidade de adquirir nossos serviços ao entender o problema.	Web	 Frustrado	

Durante					
	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Compra e pagamento	Comprar recursos disponíveis.	Compra o plano onde terá acesso a artigos restritos e cupons de desconto.	Plataforma	 Entusiasmado	Com o intuito de praticidade, as formas de pagamento serão por Pix, cartão ou boleto.
Entrega	Recebe os serviços.	Recebe os serviços no prazo correto com boa qualidade.	Rede social.	 Entusiasmado	
Uso	Atender suas expectativas.	Acessa as publicações onde encontrará dicas e artigos dos profissionais. Visualiza anúncios e recebe cupons de desconto.	Rede social	 Entusiasmado	Responsividade e interface amigável.

Depois				
Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Avaliação	Avaliação. A paciente poderá fazer comentários em publicações dos profissionais ou gerar feedback para possíveis melhorias da rede social.	Rede social.	 Satisfeito	
	Fidelidade. Ao se tornar cliente fiel, a paciente poderá usufruir das melhores experiências na rede social.	Rede social.	 Satisfeito	

Proposta de Valor

Persona do Negócio



Vicente Bianchi Ferrari

36 anos, Farmacêutico

Valores Percebidos pela Persona

Valor	Formas entrega
Aumento da renda	Divulgar o trabalho para um maior número de pessoas

Status	Garantir grande visibilidade
Crescimento e Desenvolvimento	Crescimento no mercado de vendas

Preço razoável	Preço acessível
----------------	-----------------

Entregas Essenciais



Samanta Silva

20 anos, Universitária/Estagiária

Valores Percebidos pela Persona

Valor	Formas entrega
Preço razoável	Preço acessível a qualquer classe social
Qualidade	Profissionais qualificados
Redução de custos	Oferta de cupons de desconto em consultas
Disponibilidade e acesso	Facilitar o acesso dos usuários a uma variedade de recursos
Conexão	Maior conexão entre profissional e usuário
Bem-estar	Promover saúde e bem-estar na plataforma.
Exclusividade e personalização	Usuário pode personalizar por filtro de interesse
Crescimento e Desenvolvimento	Aprendizado por meio de conteúdos educacionais.

Entregas Essenciais

Entregas Essenciais

Preço acessível a qualquer classe social, Profissionais qualificados e Promover saúde e bem-estar na plataforma.

Persona do Negócio

Eloisa Costa

34 anos, Médica



Valores Percebidos pela Persona

Valor	Formas entrega
Aumento da renda	Divulgar o trabalho para um maior número de pessoas
Conexão	Facilitar a conexão dos profissionais de saúde com usuários
Crescimento e Desenvolvimento	Crescimento pessoal e desenvolvimento profissional

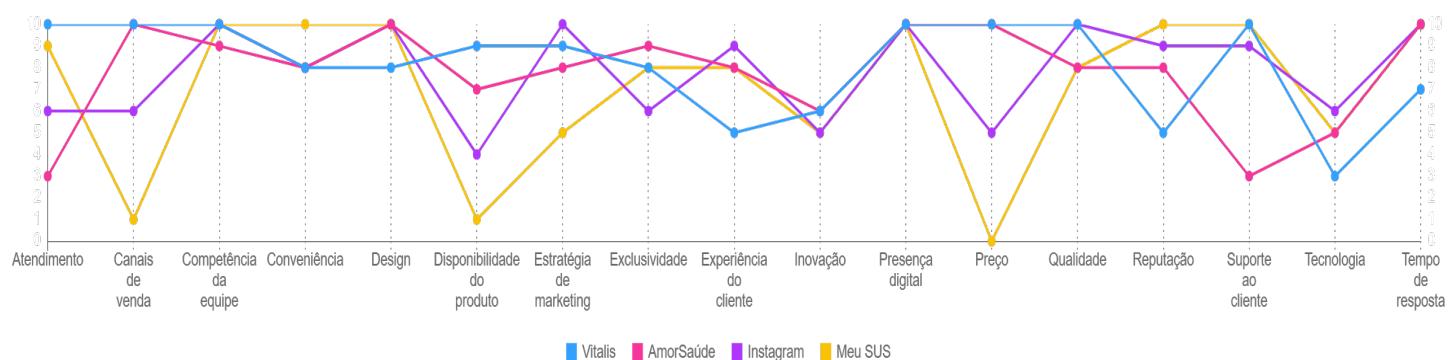
Entregas Essenciais

Divulgar o trabalho para um maior número de pessoas e Crescimento pessoal e desenvolvimento profissional.

Análise de Concorrência

Atributos Avaliados	Vitalis	AmorSaúde	Instagram	Meu SUS
Atendimento	10	3	6	9
Canais de venda	10	10	6	1
Competência da equipe	10	9	10	10
Conveniência	8	8	8	10
Design	8	10	10	10
Disponibilidade do produto	9	7	4	1
Estratégia de marketing	9	8	10	5
Exclusividade	8	9	6	8
Experiência do cliente	5	8	9	8
Inovação	6	6	5	5
Preço	10	10	5	0
Presença digital	10	10	10	10
Qualidade	10	8	10	8
Reputação	5	8	9	10
Suporte ao cliente	10	3	9	10
Tecnologia	3	5	6	5
Tempo de resposta	7	10	10	10
Média Geral	8	8	8	7

Avaliação das Pontuações



Altos e Baixos

Forças do negócio frente à concorrência

Atendimento, Canais de venda, Competência da equipe, Conveniência, Design, Disponibilidade do produto, Estratégia de marketing, Exclusividade, Experiência do cliente, Inovação, Presença digital, Preço, Qualidade, Reputação, Suporte ao cliente e Tempo de resposta

Fraquezas do negócio frente à concorrência

Tecnologia

Destaque do Negócio

Atributo em que seu negócio mais se destaca

Atendimento, Canais de venda, Competência da equipe, Presença digital, Preço, Qualidade e Suporte ao cliente