



Consulta e exames de confiança



# Problema e Oportunidade

- **Problema:** Dificuldade em procurar e agendar consulta em clínicas populares.

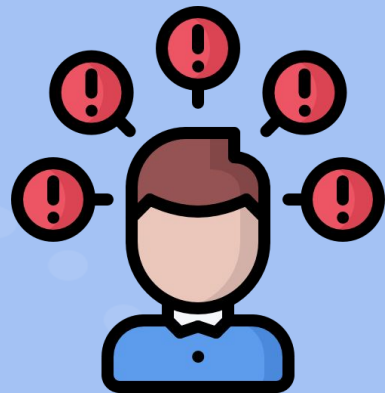


- **Oportunidade:** Criação de aplicativos onde irá reunir clínicas parceiras para facilitar o agendamento e atendimentos.



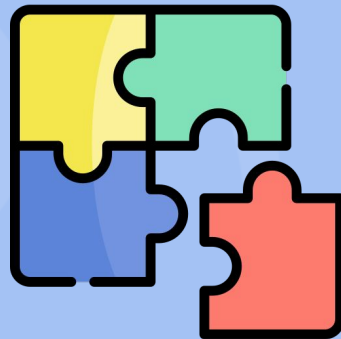
# Exposição do Problema

- **Horário duplicado.**
- **Pessoas que não cumprem o horário marcado.**
- **Faltas sem avisar, comprometendo assim o agendamentos de outras consultas.**

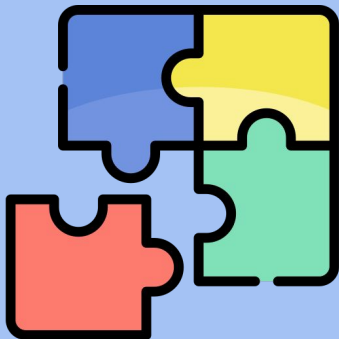


# Resolução Do Problema

- **Horário Duplicado:** Quando o cliente marcar um horário, esse horário sumirá do aplicativo para que ninguém marque o mesmo horário.



- **Não cumprimento de horário:** Para diminuir a frequência, a ideia foi emitir alertas aos clientes em forma de mensagens ou ligações para confirmar e lembrar o horário um dia antes da consulta e no dia.



- **Faltas sem aviso:** A ideia foi gerar uma punição para o cliente, de várias formas dependendo da quantidade de faltas, por exemplo: perda de benefícios, sem mais prioridades na fila de marcação, últimos horários.

# Proposta de Valor



- **Dolorido:** Ter que procurar clínica por clínica, saber se tem a especialidade que você quer, se ela é bem avaliada e fazer a comparação de preços.



- **Alívio:** Irá trazer um conforto na hora do paciente pesquisar, pois irá trazer todas as clínicas próximas a sua região com avaliação de cada uma, valor e quantidade de vagas por semana.



# A mágica por trás de tudo

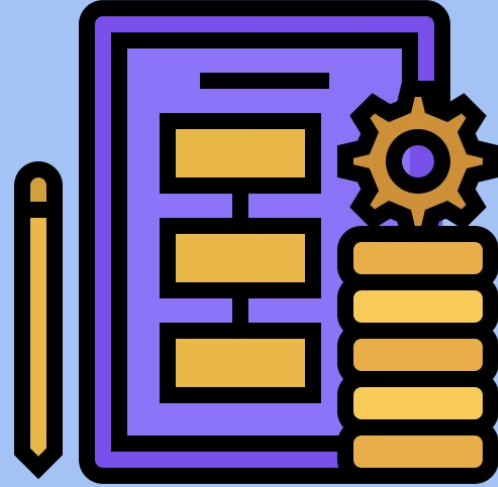
- Facilidade de conseguir encontrar e agendar as suas consultas ou exames.
- A empresa disponibilizará um site para a clínica colocar os horários disponíveis e também receber as notificações de agendas marcadas.



# Modelo de Negócios

- **Modelo de negócio:**

Aplicativo para marcação de consultas e exames, com o aplicativo pegando uma pequena taxa por consulta.



- **Valor estimado:** R\$50.000 - R\$60.000 - para investir em material e no desenvolvimento.

# Plano de Entrada no Mercado

- Fazer parcerias com clínicas para utilizarem o aplicativo.

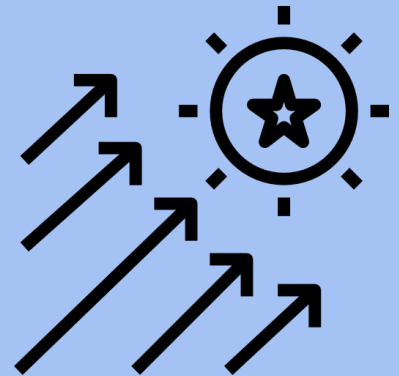




# Análise Competitiva



- Existem alguns aplicativos para consultas somente com médicos particulares e outros para somente atendimento em domicílio, não existe um aplicativo específico que coloca somente as clínicas populares.



# Público Alvo

- Nosso público alvo será pessoas de todas as idades, pois todos são suscetíveis a enfermidades.
- E para utilizar o aplicativo, acreditamos que pessoas de todas as idades vão saber usufruir por ser intuitivo



# Plano de Marketing



- Como seremos um aplicativo Online, temos que ser vistos.

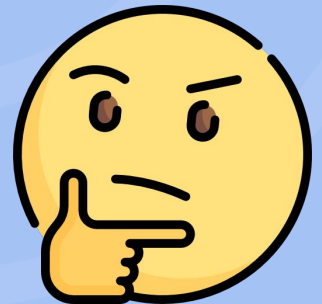


- Utilizar todas as principais redes sociais.
- Ver o que está dando certo em cada rede social.

# Como Você Vai Usar o Dinheiro

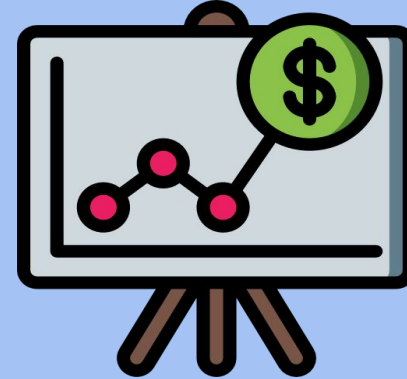
---

- O produto se encontra em desenvolvimento e será necessário utilizar o dinheiro para ter o Servidor próprio para o aplicativo, para anúncios de marketing do aplicativo, computadores para desenvolvimentos, luz, internet, aluguel, água.



# Projeção Financeira Métrica

- **Métricas:** Quantidade de clínicas parceiras, Quantidade de Downloads, Avaliações dos usuários, Usuários Ativos.



- **Projeção Financeira:** Recuperação do valor investido em até 6 meses, aumentar o valor em até 2x nos dois primeiros anos, e colocação da taxa de 7% por consulta marcada pelo aplicativo.

# ○ Time

- **Caio Pereira** - Desenvolvedor - Criação do aplicativo à partir das ideias
- **Danilo Cândido** - Idealizador do projeto - Elaboração do projeto, como deve ser, o foco a direcionar e quais funcionalidades devem ter.
- **Khadija Nascimento e Acelino Júnior** - Responsável pela paleta de cores e organização visual do aplicativo.
- **Vitor Miranda** - Analista de testes - Identifica, define e realiza os testes do aplicativo.

