

TAGE

Aluno:

Arthur Henrique
Gustavo de Cássio
João Armando
Izadora Amorim
Nathan Santana

RM:

86832
88264
88255
88494
88517

Oportunidade de mercado

Após 2 anos de ensino remoto forçado foram geradas consequências, que hoje se tornam visíveis nas retomadas nas aulas presenciais.

Em um estudo realizado pela Secretaria da Educação do Estado de São Paulo, com 642 mil alunos do 5º e 9º ano do ensino fundamental e da 3ª série do ensino médio. Onde um em cada três alunos relatou dificuldade de concentração em nível alto ou moderado, Além de mostrarem defasagem de educação de pelo menos 4 anos.



Criança com dificuldade de aprendizagem. (Foto: Reprodução/Acredita-Psicologia.)

Nosso objetivo

Nós da empresa TAGE propomos desenvolver uma ferramenta capaz de auxiliar nos estudos desses estudantes e assim tentar diminuir essa defasagem na educação.

Para isso desenvolvemos uma IA capaz de apontar quais as principais dificuldades dos alunos em determinada matéria e encaminha-lo materiais de apoio para sanar as sua dúvidas.

E para os alunos que tiveram a alfabetização prejudicada por causa da pandemia preparamos uma IA com voz capaz de auxilia-los na leitura e navegação da ferramenta.



Público-alvo

Após muita pesquisa descobrimos que nosso Público-alvo são as escolas, ou órgãos educacionais.

Tendo em vista que mesmo pós pandemia a utilização de ferramentas digitais é fundamental para a educação.

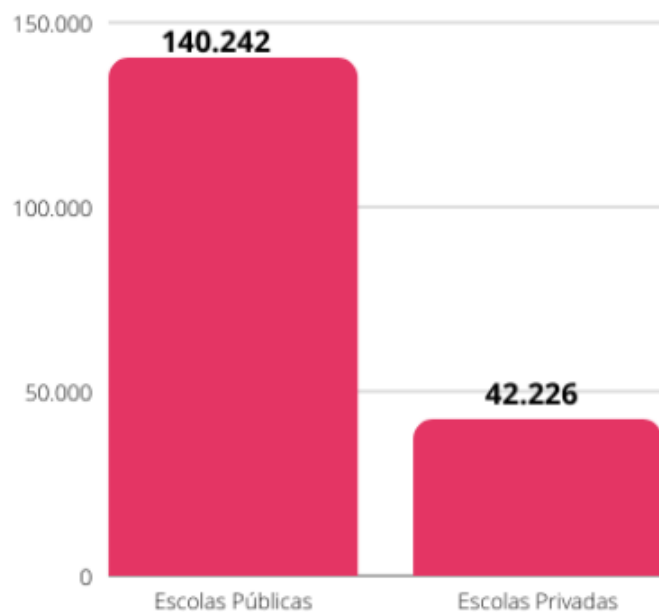
Eles serão os primeiros a nos procurar em busca de melhorar os seus métodos de ensino.



Número de escolas por estado – dados: Inepdata

Tamanho do mercado

No Brasil existem atualmente 182.468 escolas de educação básica ativas onde 76,86% dessas escolas são públicas. E em 2019 apenas o mercado de educação básica privado gerou R\$ 100 bilhões.



Número de escolas públicas e privadas – dados:
inepdata 08/21

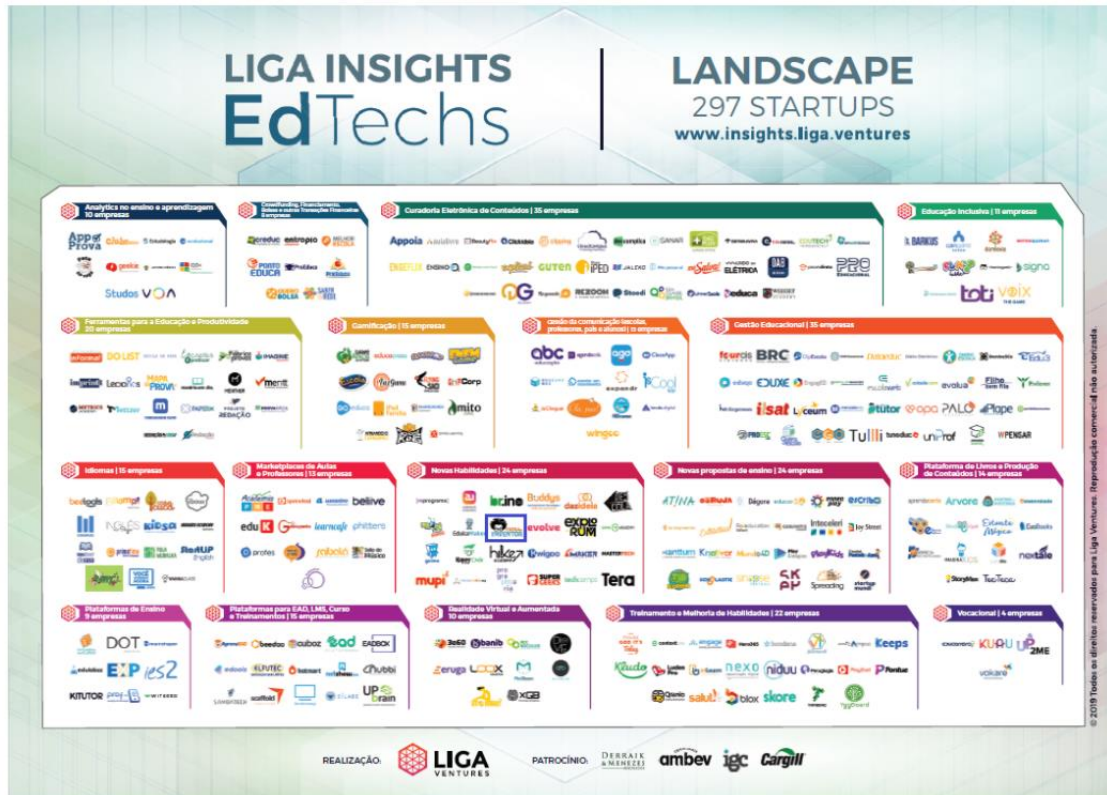
Fontes de renda

Mesmo sabendo que as escolas já possui o domínio de um site próprio, elas tem ainda uma grade curricular a se cumprir sobre o que elas devem ensinar. E que as metodologias, o material didático e até quando e como elas vão ensinar para os alunos pode variar de escola para escola.

Por conta disso foi decidido que nossos lucros não virão da venda de uma plataforma com nossa ferramenta, mas sim na contratação de nossos serviços para a implementação, manutenção e atualização de nossa ferramenta no site próprio das escolas.

Concorrentes

Nós possuímos um grande número de concorrentes indiretos e alguns diretos, podendo aumentar ainda mais no futuro. Sendo as mais relevantes Podendo ser classificadas em três categorias. A primeira as plataformas: focados em disponibilizar um conjunto de ferramentas e conteúdos como Ambientes Virtuais de Aprendizagem, a segunda é a de conteúdos: mídias que possuem propósito pedagógico como ferramentas Digitais de Aprendizagem ou Jogos educativos e a terceira e ultima categoria a ferramentas: utilizadas para a gestão escolar, com o intuito de otimizar processos e de organizar as atividades pedagógicas é nessa categoria que nosso projeto se encontra.



Concorrentes

Porem após a nossa pesquisa vimos que mesmo tendo um número tão abrangente de concorrentes, percebemos que muitos deles tem foco em educação corporativa e poucos deles focados nas instituições de ensino como nosso projeto



Benefícios



Os benefícios da utilização de nossos serviços contam além da implementação de nossas ferramentas, conta com um aplicativo que pode ser baixado na play store. Além do desenvolvimento de uma máquina virtual personalizada para as necessidades da escola.

Pois sabendo que 76,86% das escolas são públicas, e a possibilidade das salas de informática dessas escolas pode não ter computadores ideais para a utilização de diversas ferramentas educacionais (incluindo a nossa) é alta. Tornando a utilização de máquinas virtuais essenciais, pois elas tornam possíveis a utilização de ferramentas pesadas, mesmo em computadores mais fracos.