

DESIGN BRIEFING

- **Desafio**

A demanda solicita um sistema de chamada de enfermagem avançado, que é projetado para facilitar a comunicação entre um paciente internado e a equipe de enfermagem, utilizando recursos oferecidos do hospital.

- **Escopo e Restrições**

Nossas restrições definidas pela demanda são:

>Utilizar recurso acessíveis à hospitais, apesar de visar a tecnologia avançada priorizar recursos que estejam disponíveis para uma rede hospitalar, tendo em mente as suas restrições;

>Políticas de saúde pública devem ser seguidas, e investimentos na infraestrutura serão necessários para melhorar as condições do hospital;

>Priorizar a igualdade nos atendimentos de cuidado, sendo escalável, ou seja, todos os hospitais, independente do tamanho devem oferecer um serviço de atendimento possível aos pacientes.

- **O que já sabemos**

- **PRINCIPAL**

>Esp32 funcionando como um led, em cima das portas e onde estiver os botões ao lado do leito, ajudando também a monitorar os enfermeiros, pois ao ser ligado irá começar a cronometrar o atendimento da chamada, e ao ser desligado irá finalizar a contagem do cronômetro. Ao utilizar esse meio retiraremos a necessidade de usos de cabos e fios no hospital, ajudando a cortar custos desnecessários. Esp32 é programado para ter uma conversação com o desenvolvimento web, ajudando no nosso sistema como um todo.

>O paciente terá ao seu lado o botão de emergência, e acima dele haverá duas luzes: Uma vermelha e outra verde, a vermelha indicará para o paciente que ao pressionar o botão ele percebeu o chamado, e quando o enfermeiro receber a chamada ele poderá apertar uma tecla que ao ser pressionada acenderá no quarto do paciente a luz verde, indicando que seu chamado foi ouvido e ele será atendido em breve por um profissional.

>Sistema de chamada automático: Os dados vitais do paciente estariam sendo vigiados pelo nosso sistema, ao aparecer algo diferente e extremamente diferente para a ficha do paciente, isso acionará o alarme e o display no posto de

enfermagem mostraria. O quarto e leito que estaria ocorrendo a emergência, como em um sistema de chamada acionado pelo acompanhante ou paciente. Isso seria monitorado e programado para o que seria emergente e diferente em cada caso dos pacientes.

> Implementação do prontuário médico no display do enfermeiro de acordo com os gráficos diários, mostrar as informações úteis para o enfermeiro economizando tempo, nesse prontuário pode exibir o que com frequência acontece com o paciente, por exemplo o que ele é alérgico.

> TABLET OU TOTEM, uma abertura para ler o QRcode do crachá do enfermeiro, ao ler o código do crachá o prontuário é liberado para o enfermeiro.

> Ranqueamento de emergência: Ao lado do leito em um lugar orientado pela equipe médica, será posto três botões onde o paciente pode apertar para três necessidades diferentes: Uso pessoal (necessidade básicas, dúvidas, fome); situação medicinal (somente para pedir não para especificar qual remédio); emergência. Ao ser pressionado um desses botões acionará o alarme no posto de enfermagem, isso ajudaria em casos que vários pacientes apertassem o botão juntos, e ajudaria a entender qual atendimento priorizar em casos de emergência. Sendo obrigatória o atendimento em todos os casos, pois o paciente pode apertar botões errados por engano. O uso dos três botões seria explicado para o acompanhante do paciente e para o próprio paciente que não estiver debilitado.

- **COMPLEMENTAR:**

> Monitoramento da chamada de enfermagem: Ao acontecer a chamada o nosso sistema irá começar a cronometrar o atendimento e quando o enfermeiro for no quarto do paciente e desligar a chamada será cronometrado e anotado no nosso sistema, indicando quanto tempo demora para o hospital acolher seus pacientes mais vulneráveis.

> Coleta da quantidade que cada botão foi apertado com geração de gráficos diários, semanais e mensais de pacientes que estão internados. Nesses gráficos terão a quantidade de chamadas feitas por cada paciente em cada sala e uma possível coisa a ser colocada é uma justificativa para entender o porque são realizados esses chamados e entender o padrão do paciente para ver suas necessidades.

> Colocar o horário do remédio do paciente no sistema mostrando em uma tela quando tal paciente precisa tomar o medicamento, colocar no rémedio principal.

> Pulseira para enfermeiros e técnicos de enfermagem que ao acontecer a chamada enviará uma mensagem com o leito e quarto onde a emergência está acontecendo, influenciando diretamente na rapidez e agilidade do atendimento.

- **Resultados esperados**

Melhora da comunicação do atendimento;

Aumento da eficiência;

Segurança e redução de erros;

Economia de recursos;

Facilidade de uso e adaptação a diferentes necessidades(diferentes tamanhos de redes hospitalares)

Monitoramento e avaliação;

Integração simples.

- **Questões em aberto**

>Podemos registrar imagens do paciente no sistema do posto de enfermagem por meio de uma filmagem rápida, permitindo a visualização imediata da condição do paciente e a identificação de possíveis situações de urgência;

>O ranqueamento será bem aceito e será usual para o paciente, permitindo que o atendimento seja realmente eficiente e rápido;

>O sistema está seguindo as políticas de saúde pública por completo.

STAKEHOLDERS

Internos

Funcionários

Enfermeiros (inclui técnicos e estagiários)

Utilizam o sistema de chamada para solicitar assistência rapidamente e comunicarse com outros membros da equipe. A eficácia do sistema impacta diretamente a eficiência do atendimento e a satisfação no trabalho.

Médicos (inclui estagiários)

Embora não usem o sistema diretamente, podem ser impactados pelo sistema de chamadas quando a equipe de enfermagem solicita assistência médica urgente. Um sistema eficiente pode facilitar a coordenação entre médicos e enfermeiros.

Funcionários de TI e Suporte

Monitoram a funcionalidade do sistema e, em caso de falhas, são responsáveis pelo suporte básico. Para situações mais graves, acionam a empresa responsável pelo sistema.

Gerentes e Diretores

Diretor Geral

Interessado na eficácia do sistema de chamada como parte da gestão global do hospital. Um sistema eficiente contribui para a operação eficaz e a satisfação dos pacientes, o que é vital para o sucesso geral do hospital.

Diretor de Enfermagem

Avalia como o sistema de chamada de enfermagem auxilia a equipe e a eficácia da comunicação dentro da equipe. Um sistema bem implementado pode melhorar a eficiência e a qualidade do atendimento.

Diretor Administrativo

Monitora a funcionalidade do sistema de chamada para garantir que seja custo efetivo e atenda às necessidades operacionais do hospital. Ele também é responsável por garantir que o sistema esteja alinhado com as políticas administrativas.

Diretor de Qualidade e Segurança do Paciente

Avalia o impacto do sistema de chamada na segurança do paciente e na qualidade do atendimento. Um sistema eficaz pode ajudar a prevenir erros e melhorar a resposta a situações de emergência.

Externos

Clientes

Pacientes

Usam o sistema de chamada para solicitar assistência e comunicar suas necessidades. A eficácia do sistema impacta diretamente a sua experiência e segurança no hospital.

Familiares e ou acompanhantes dos pacientes

Podem utilizar o sistema para auxiliar os pacientes com o botão em situações de incapacidade, mas podem não usá-lo quando o paciente estiver apto a utilizar o sistema por conta própria.

Fornecedores

Fornecedor do sistema da chamada de emergência, do Esp32, dos Botões e dos Tablets

Fornecem componentes e tecnologias essenciais para o sistema de chamada. A qualidade e a confiabilidade dos produtos desses fornecedores são fundamentais para a operação eficaz do sistema.

Comunidade

Agências de regulação

Garantem que o sistema de chamadas esteja em conformidade com as regulamentações de saúde e segurança.

Investidores

Podem se interessar pela eficiência e inovação do sistema de chamada como parte da avaliação geral do hospital.

PERSONA

Informações pessoais: Persona 1

Nome: Agenor Oliveira

Idade: 81 anos

Gênero: Masculino

Estado Civil: Casado

Escolaridade: Ensino Fundamental

Ocupação: Aposentado

História pessoal: Sr. Agenor trabalhava em minas e desenvolveu pneumonia viral ao longo dos anos e teve de ser hospitalizado e de tempos em tempos o estado dele se agrava e ele volta ao hospital com frequência e fica internado por alguns dias.

Expectativas do usuário: Agenor espera que com o sistema de chamada de enfermagem se torne melhor a comunicação com os médicos, pois durante suas internações o hospital que ele ficava não possuía um sistema de chamada e durante uma de suas crises de tosse demorou a chegar alguém capacitado para ajudar.

Objetivos principais: Recuperar-se da pneumonia viral e gerenciar suas condições crônicas para evitar complicações.

Motivações, sonhos e aspirações: Melhorar sua saúde para voltar para sua família, principalmente sua esposa, filhos e netos.

Principais dores: Dificuldade de respirar, frequentes dores no peito, fadiga e falta de apetite

Necessidades específicas: Necessita de suporte adicional para a gestão das condições crônicas e orientação sobre os medicamentos

Informações pessoais: Persona 2

Nome: Helena Faria

Idade: 30 anos

Gênero: Feminino

Estado Civil: Solteira

Escolaridade: Pós-graduada em Saúde Coletiva

Ocupação: Enfermeira

História pessoal: Desde criança sonhou em ser enfermeira e aos 14 anos conseguiu passar para bacharelado em enfermagem e aos 18 ingressou na USP, hoje formada em Enfermagem, trabalha em um hospital de grande porte há 8 anos. Tem interesse em gestão de saúde e no cuidado de todas as idades e em fazer cursos de especialização em cuidados intensivos, por isso ela é pós-graduada em Saúde Coletiva.

Expectativas do usuário: Apesar de sempre ter estado em hospitais de grande porte, em uma de suas atividades voluntárias Helena foi a cidades do interior e viu sistemas de chamada de emergência não eficientes e lugares que não possuíam uma, por isso ela espera um sistema acessível e eficiente que possa ser levado para hospitais de baixo orçamento e que funcionem tão bem quanto hospitais grandes.

Objetivos principais: Especializar-se em cuidados intensivos e eventualmente assumir uma posição de liderança na equipe de enfermagem. Busca também a democratização da saúde para todas as pessoas independente da renda.

Motivações, sonhos e aspirações: A paixão por desafios e a satisfação de ajudar os pacientes em situações críticas. Gosta do aspecto dinâmico do trabalho e da capacidade de fazer a diferença em momentos cruciais.

Principais desafios: Lida com uma alta carga de trabalho e longas horas, o que frequentemente leva a um estresse significativo em hospitais de grande porte. Enfrenta a falta de recursos e suporte em situações de alta demanda em trabalhos voluntários.

Necessidades específicas: Necessita de mais apoio emocional e reconhecimento pelo trabalho. Também requer acesso a treinamentos contínuos e recursos adequados para enfrentar a carga de trabalho.

Explicação Canvas

PARCERIAS CHAVE

1. Empresas que fornecem dispositivo touchscreen

Quem são os nossos principais parceiros?

- **Empresas que fornecem dispositivos touchscreen** são parceiros essenciais para o desenvolvimento do sistema de chamada de emergência. Elas fornecem os dispositivos de interface que permitem aos usuários interagir com o sistema.

Quem são os nossos principais fornecedores?

- Esses fornecedores são responsáveis por fornecer o hardware necessário, como telas sensíveis ao toque, que são uma parte crítica da infraestrutura do sistema.

Que recursos chave adquirimos de parceiros?

- Adquirimos os próprios dispositivos touchscreen e, possivelmente, também suporte técnico e garantia para esses dispositivos. Esses recursos são cruciais para garantir que o sistema de chamada de emergência funcione corretamente e que os usuários possam interagir com ele de forma eficaz.

Quais atividades chave os parceiros executam?

- As empresas fornecedoras de dispositivos touchscreen fabricam e fornecem os componentes físicos necessários. Elas também podem fornecer suporte técnico, manutenção e atualizações de firmware para garantir que os dispositivos permaneçam funcionais e atualizados.

2. Empresas que fornecem telas

Quem são os nossos principais parceiros?

- **Empresas que fornecem telas** são fundamentais para fornecer o hardware de visualização necessário para o sistema de chamada de emergência. Essas telas podem ser usadas para exibir informações, instruções ou alertas.

Quem são os nossos principais fornecedores?

- Estes fornecedores são especializados em fabricar e fornecer telas de vários tamanhos e tipos, adequadas para o sistema de emergência.

Que recursos chave adquirimos de parceiros?

- Adquirimos as próprias telas e possivelmente componentes relacionados, como cabos e suportes. Esses recursos são essenciais para garantir que o sistema tenha a visibilidade necessária para comunicar informações aos usuários.

Quais atividades chave os parceiros executam?

- As empresas fornecedoras de telas fabricam e distribuem os painéis de exibição. Elas também podem oferecer suporte para a integração das telas no sistema de chamada de emergência, garantindo compatibilidade e desempenho adequados.

3. Empresas de tecnologia e startups

Quem são os nossos principais parceiros?

- **Empresas de tecnologia e startups** podem oferecer soluções inovadoras e tecnologia avançada que são críticas para o desenvolvimento e implementação do sistema de chamada de emergência.

Quem são os nossos principais fornecedores?

- Esses parceiros podem incluir empresas que desenvolvem software, soluções de comunicação, e outras tecnologias necessárias para a operação do sistema.

Que recursos chave adquirimos de parceiros?

- Adquirimos software especializado, plataformas de comunicação, e outras tecnologias inovadoras que podem melhorar a eficácia do sistema de chamada de emergência. Esses recursos são vitais para a integração e funcionamento eficiente do sistema.

Quais atividades chave os parceiros executam?

- As empresas de tecnologia e startups podem desenvolver software e algoritmos, criar soluções para integração de sistemas, e oferecer suporte técnico e inovações contínuas. Elas também podem colaborar no design e na implementação de novas funcionalidades para o sistema de chamada de emergência.

Essas parcerias são essenciais para garantir que o sistema de chamada de emergência seja eficaz, confiável e tecnologicamente avançado. Elas ajudam a otimizar o desempenho do sistema, reduzir riscos e fornecer os recursos necessários para o sucesso do projeto.

ATIVIDADES CHAVE

1. Priorização Eficiente

Quais são as principais atividades que nossa proposta de valor exige?

- **Priorização eficiente** é crucial para garantir que chamadas de emergência sejam atendidas com a urgência apropriada. Essa atividade envolve implementar algoritmos e sistemas que classificam e priorizam as chamadas com base na gravidade e na urgência, garantindo que os casos mais críticos recebam atenção imediata.

Quais são as principais atividades que nossos canais de distribuição exigem?

- Para canais de distribuição, **priorização eficiente** pode significar garantir que as atualizações e recursos relacionados à priorização estejam disponíveis e integrados nos dispositivos e sistemas de distribuição. Isso pode envolver atualizações de software e garantias de que o sistema esteja funcionando conforme o esperado em todos os canais de entrega.

Quais são as principais atividades que o relacionamento com o cliente exige?

- No relacionamento com o cliente, a **priorização eficiente** pode envolver a comunicação transparente sobre como as chamadas são priorizadas e como isso afeta o tempo de resposta. É importante educar os clientes sobre o sistema de priorização e garantir que eles entendam como suas chamadas são tratadas.

Quais são as principais atividades que as fontes de receita exigem?

- Para as fontes de receita, a **priorização eficiente** pode estar ligada ao desenvolvimento de características que possam ser oferecidas como serviços premium ou a partir de pacotes de alto valor. Investir em tecnologia de priorização pode ser uma justificativa para preços mais elevados ou para modelos de monetização baseados em desempenho.

2. Prontuário

Quais são as principais atividades que nossa proposta de valor exige?

- **Prontuário** refere-se ao registro e armazenamento de informações detalhadas sobre cada chamada de emergência e seu atendimento. A proposta de valor exige a criação e a gestão de um prontuário detalhado para garantir que todas as informações relevantes estejam acessíveis e possam ser analisadas para melhorar a resposta e o atendimento.

Quais são as principais atividades que nossos canais de distribuição exigem?

- Os canais de distribuição precisam garantir que o **prontuário** esteja acessível de maneira eficiente através de todos os canais. Isso pode incluir a integração com sistemas de registros eletrônicos e garantir que o prontuário seja atualizado em tempo real durante o atendimento.

Quais são as principais atividades que o relacionamento com o cliente exige?

- O relacionamento com o cliente exige que o **prontuário** seja gerenciado de forma segura e confidencial, garantindo que as informações pessoais e sensíveis dos

clientes estejam protegidas. Também pode envolver fornecer aos clientes acesso seguro a seus próprios registros quando apropriado.

Quais são as principais atividades que as fontes de receita exigem?

- **Prontuário** pode ser usado como um recurso para serviços de valor agregado, como relatórios detalhados ou análises para clientes. Isso pode gerar receita adicional através de serviços premium ou taxas de acesso a informações detalhadas.

3. Chamada Automática

Quais são as principais atividades que nossa proposta de valor exige?

- **Chamada automática** refere-se à capacidade de o sistema realizar chamadas automaticamente em resposta a uma emergência ou para comunicar-se com serviços de emergência. Isso exige o desenvolvimento e a implementação de tecnologia de automação de chamadas, incluindo integração com sistemas de comunicação e protocolos de resposta rápida.

Quais são as principais atividades que nossos canais de distribuição exigem?

- Os canais de distribuição precisam garantir que a funcionalidade de **chamada automática** esteja efetivamente incorporada e configurada nos dispositivos e plataformas utilizados pelos clientes. Isso envolve garantir que os sistemas estejam prontos para ativar chamadas automaticamente quando necessário.

Quais são as principais atividades que o relacionamento com o cliente exige?

- O relacionamento com o cliente exige que a **chamada automática** seja confiável e clara para os usuários. É importante fornecer informações sobre como a função opera, garantir que os clientes saibam como configurar e usar a função, e oferecer suporte técnico se surgirem problemas.

Quais são as principais atividades que as fontes de receita exigem?

- **Chamada automática** pode ser um recurso que gera receita adicional, especialmente se for oferecida como parte de um serviço premium ou como um recurso adicional pago. Desenvolver e manter essa funcionalidade pode justificar um modelo de precificação baseado em serviços avançados.

4. Feedback Visual Imediato

Quais são as principais atividades que nossa proposta de valor exige?

- **Feedback visual imediato** é essencial para garantir que os usuários do sistema saibam imediatamente que sua chamada foi recebida e está sendo processada. Isso exige o desenvolvimento de interfaces visuais que forneçam confirmações e informações em tempo real.

Quais são as principais atividades que nossos canais de distribuição exigem?

- Os canais de distribuição precisam garantir que o **feedback visual imediato** esteja integrado em todos os pontos de contato com os usuários, como telas e dispositivos. Isso pode incluir a atualização de interfaces e a garantia de que as mensagens de feedback sejam entregues de forma eficaz.

Quais são as principais atividades que o relacionamento com o cliente exige?

- O relacionamento com o cliente exige que o **feedback visual imediato** seja intuitivo e confiável, oferecendo uma experiência transparente e clara para os usuários. Isso pode envolver a criação de materiais de treinamento e suporte para ajudar os clientes a entender como interpretar o feedback visual.

Quais são as principais atividades que as fontes de receita exigem?

- **Feedback visual imediato** pode ser um diferencial que justifica um modelo de receita baseado em funcionalidades avançadas ou pacotes premium. Investir em feedback visual de alta qualidade pode ser uma forma de justificar um valor adicional para os clientes.

5. Acesso QR ao Prontuário

Quais são as principais atividades que nossa proposta de valor exige?

- **Acesso QR ao prontuário** permite que os usuários acessem rapidamente informações detalhadas sobre suas chamadas de emergência por meio de códigos QR. Isso exige o desenvolvimento de um sistema que gere e vincule códigos QR a registros específicos, além de garantir a segurança e a privacidade dos dados.

Quais são as principais atividades que nossos canais de distribuição exigem?

- Os canais de distribuição precisam garantir que o **acesso QR ao prontuário** esteja integrado em todos os dispositivos e plataformas utilizados pelos clientes. Isso envolve a implementação de leitores de QR e a integração dos códigos QR com os sistemas de registro.

Quais são as principais atividades que o relacionamento com o cliente exige?

- O relacionamento com o cliente exige que o **acesso QR ao prontuário** seja fácil de usar e seguro. Oferecer suporte e instruções claras sobre como usar códigos QR para acessar informações pode melhorar a experiência do cliente e aumentar a confiança no sistema.

Quais são as principais atividades que as fontes de receita exigem?

- **Acesso QR ao prontuário** pode ser um recurso adicional que pode justificar tarifas mais altas ou pacotes de serviço premium. A implementação e manutenção dessa funcionalidade podem ser uma forma de agregar valor e gerar receita adicional.

Cada uma dessas atividades chave é essencial para a operação eficiente do sistema de chamada de emergência e para garantir que ele atenda às expectativas dos usuários, parceiros e outras partes interessadas.

RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES

1. Redes Sociais

Tipo de relação com o cliente:

- **Redes sociais** representam um canal de relacionamento mais **pessoal e interativo**. As empresas utilizam as redes sociais para se conectar diretamente com os clientes, oferecendo um espaço para comunicação bidirecional.

Explicação com base no texto:

- **Redes sociais** permitem uma interação constante e direta com os clientes, o que pode incluir responder a perguntas, fornecer atualizações, e receber feedback em tempo real. Esse tipo de relacionamento é menos formal e mais ágil, facilitando a criação de uma comunidade em torno do sistema de chamada de emergência. Além disso, redes sociais são uma plataforma eficaz para compartilhar informações relevantes e atualizações de forma proativa.

2. Suporte Proativo e Eficiente

Tipo de relação com o cliente:

- **Suporte proativo e eficiente** é um tipo de relacionamento que busca **antecipar as necessidades dos clientes** e resolver problemas antes que eles se tornem críticos. Isso envolve uma abordagem mais personalizada e atenta.

Explicação com base no texto:

- Um suporte proativo e eficiente implica que a empresa não apenas responde a problemas à medida que surgem, mas também identifica e aborda possíveis questões antes que os clientes as percebam. Isso pode incluir monitoramento contínuo do sistema, intervenções antecipadas e comunicação regular para manter os clientes informados sobre o status do sistema e melhorias. O objetivo é minimizar interrupções e garantir que os clientes tenham uma experiência positiva e contínua.

3. Site Principal da FaithSec

Tipo de relação com o cliente:

- O **site principal** da FaithSec oferece um **relacionamento mais automatizado e informativo**, servindo como um ponto central para acesso a informações, suporte e recursos.

Explicação com base no texto:

- O site principal funciona como uma plataforma onde os clientes podem encontrar informações detalhadas sobre o sistema de chamada de emergência, incluindo características, atualizações, e suporte técnico. Ele serve como um ponto de acesso para **informação e autoatendimento**, permitindo que os clientes obtenham respostas a perguntas frequentes, acessem manuais, e acompanhem atualizações do sistema de maneira autônoma. Esse tipo de relacionamento é mais formal e estruturado, proporcionando aos clientes uma base sólida de conhecimento e recursos.

4. Treinamento

Tipo de relação com o cliente:

- **Treinamento** estabelece um relacionamento **educativo e de suporte**, fornecendo aos clientes o conhecimento e as habilidades necessárias para utilizar o sistema de forma eficaz.

Explicação com base no texto:

- Oferecer treinamento é fundamental para garantir que os clientes possam usar o sistema de chamada de emergência corretamente e tirar o máximo proveito de suas funcionalidades. Isso pode incluir sessões de formação, tutoriais online, e materiais educativos que ajudam os clientes a entender como operar o sistema e resolver problemas comuns. O treinamento contribui para um relacionamento mais colaborativo, onde a empresa investe no sucesso e na autonomia dos clientes, aumentando a satisfação e a eficácia geral do uso do sistema.

Resumo

Essas diferentes abordagens de relacionamento com os clientes atendem a várias necessidades e preferências:

- **Redes sociais:** Promovem interações rápidas e comunitárias.
- **Suporte proativo e eficiente:** Oferece atenção antecipada e solução de problemas.
- **Site principal:** Fornece acesso estruturado e automatizado a informações e suporte.
- **Treinamento:** Educa e capacita os clientes para usar o sistema eficazmente.

Cada uma dessas estratégias contribui para criar uma experiência positiva e atender às expectativas dos clientes em diferentes aspectos do uso do sistema de chamada de emergência.

SEGMENTAÇÃO DOS CLIENTES

1. Instituições Hospitalares

Para quem estamos criando valor?

- Estamos criando valor para **instituições hospitalares** que precisam de sistemas eficientes para gerenciar e responder a emergências médicas. Estas instituições podem incluir hospitais gerais, centros de saúde e clínicas especializadas.

Quem são nossos clientes mais importantes?

- As **instituições hospitalares** são clientes cruciais porque dependem de sistemas de chamada de emergência para coordenar rapidamente a resposta a situações críticas, garantindo a segurança e o cuidado dos pacientes.

Explicação com base no texto:

- Instituições hospitalares precisam de soluções que integrem chamadas de emergência em seus protocolos médicos e operacionais. O sistema de chamada de emergência ajuda a otimizar a comunicação interna e a resposta a emergências, essencial para a eficácia e segurança dos cuidados prestados.

2. Equipe de Enfermagem

Para quem estamos criando valor?

- Estamos criando valor para a **equipe de enfermagem** que precisa de ferramentas confiáveis para gerenciar situações de emergência e coordenar rapidamente as respostas necessárias.

Quem são nossos clientes mais importantes?

- A **equipe de enfermagem** é um cliente importante porque frequentemente está na linha de frente do atendimento ao paciente e precisa de um sistema eficiente para alertar e coordenar a resposta em situações críticas.

Explicação com base no texto:

- A equipe de enfermagem utiliza o sistema de chamada de emergência para sinalizar e reagir rapidamente a mudanças no estado dos pacientes. Um sistema eficiente melhora a comunicação entre os membros da equipe e acelera a tomada de decisões durante emergências.

3. Unidades de Terapia Intensiva (UTI)

Para quem estamos criando valor?

- Estamos criando valor para **unidades de terapia intensiva (UTI)** que necessitam de um sistema de chamada de emergência altamente eficiente e confiável devido à natureza crítica dos pacientes sob seus cuidados.

Quem são nossos clientes mais importantes?

- As **UTIs** são clientes vitais, pois lidam com pacientes em estado crítico onde a resposta rápida a emergências pode ser a diferença entre a vida e a morte.

Explicação com base no texto:

- As UTIs precisam de um sistema de chamada de emergência que integre rapidamente informações críticas e facilite uma resposta coordenada e eficaz. O sistema deve ser capaz de operar sob condições de alta pressão e fornecer feedback imediato para a equipe médica.

4. Casas de Saúde ou Residências de Idosos

Para quem estamos criando valor?

- Estamos criando valor para **casas de saúde ou residências de idosos** que precisam de um sistema de chamada de emergência para garantir a segurança e o cuidado adequado dos residentes.

Quem são nossos clientes mais importantes?

- As **casas de saúde e residências de idosos** são clientes importantes porque precisam garantir a rápida resposta a emergências para manter a qualidade de vida e a segurança dos idosos sob seus cuidados.

Explicação com base no texto:

- Nessas instalações, um sistema de chamada de emergência é essencial para monitorar e responder rapidamente a necessidades médicas dos residentes. O sistema deve ser fácil de usar e acessível para a equipe de atendimento.

5. Hospitais Psiquiátricos

Para quem estamos criando valor?

- Estamos criando valor para **hospitais psiquiátricos** que enfrentam desafios únicos no gerenciamento de emergências, tanto para a segurança dos pacientes quanto para a equipe.

Quem são nossos clientes mais importantes?

- **Hospitais psiquiátricos** são clientes críticos devido às necessidades especiais de comunicação e gestão de crises que enfrentam, incluindo situações que podem envolver comportamentos imprevisíveis ou crises agudas.

Explicação com base no texto:

- Esses hospitais necessitam de um sistema de chamada de emergência que possa lidar com situações específicas, fornecendo alertas rápidos e eficazes enquanto mantém a segurança e a confidencialidade dos pacientes.

6. Hospitais de Reabilitação

Para quem estamos criando valor?

- Estamos criando valor para **hospitais de reabilitação** que precisam de um sistema de chamada de emergência para lidar com emergências e mudanças no estado dos pacientes durante o processo de reabilitação.

Quem são nossos clientes mais importantes?

- **Hospitais de reabilitação** são clientes importantes porque precisam garantir que as emergências sejam geridas de forma eficiente, ajudando na recuperação dos pacientes e garantindo um ambiente seguro.

Explicação com base no texto:

- Em hospitais de reabilitação, o sistema de chamada de emergência deve suportar uma comunicação eficiente e resposta rápida para assegurar que os pacientes recebam a atenção necessária durante sua recuperação.

7. Unidades de Internação Domiciliar (Home Care)

Para quem estamos criando valor?

- Estamos criando valor para **unidades de internação domiciliar (home care)**, que precisam de um sistema de chamada de emergência para monitorar e responder a emergências em ambientes domiciliares.

Quem são nossos clientes mais importantes?

- **Unidades de internação domiciliar** são clientes importantes porque gerenciam o cuidado de pacientes em casa, onde uma resposta rápida a emergências é crucial para garantir a segurança e o bem-estar dos pacientes.

Explicação com base no texto:

- Nessas unidades, o sistema de chamada de emergência deve permitir comunicação eficiente entre o paciente, cuidadores e profissionais de saúde, além de garantir que emergências sejam geridas rapidamente fora do ambiente hospitalar.

8. Banco de Dados

Para quem estamos criando valor?

- Estamos criando valor para **gestores e administradores de dados** que precisam de um **banco de dados robusto e seguro** para armazenar e acessar informações sobre chamadas de emergência e históricos de atendimento.

Quem são nossos clientes mais importantes?

- **Gestores de dados e administradores** são clientes importantes, pois eles precisam garantir que todas as informações sobre emergências sejam armazenadas, analisadas e acessíveis de forma segura e eficiente para garantir a continuidade do cuidado e a melhoria dos serviços.

Explicação com base no texto:

- O banco de dados é essencial para o registro e análise de dados relacionados às chamadas de emergência. Ele deve suportar a coleta, armazenamento e recuperação de informações críticas, ajudando na tomada de decisões e no monitoramento do desempenho do sistema.

Resumo

Cada um desses segmentos de clientes possui necessidades e expectativas específicas que o sistema de chamada de emergência deve atender:

- **Instituições hospitalares:** Gestão de emergências em larga escala.
- **Equipe de enfermagem:** Resposta rápida e comunicação eficiente.
- **UTIs:** Comunicação crítica e gestão de emergências de alto risco.
- **Casas de saúde/residências de idosos:** Segurança e atendimento em ambientes residenciais.
- **Hospitais psiquiátricos:** Gestão de crises com requisitos especiais.
- **Hospitais de reabilitação:** Suporte à recuperação e segurança dos pacientes.
- **Unidades de internação domiciliar:** Monitoramento e resposta a emergências fora do ambiente hospitalar.
- **Banco de dados:** Armazenamento e análise de dados críticos sobre emergências.

Cada segmento tem um papel crucial na utilização e sucesso do sistema de chamada de emergência, e a empresa deve adaptar suas soluções para atender de forma eficaz a cada um desses grupos.

Proposta de Valor

Novidade: O sistema promove um atendimento mais rápido e eficiente, minimizando o tempo de resposta para as solicitações dos pacientes. A integração de tecnologia permite que a equipe de enfermagem receba alertas em tempo real, possibilitando uma resposta imediata às necessidades dos pacientes.

Facilidade e Eficácia na Comunicação: A comunicação entre pacientes e equipe de enfermagem é otimizada, tornando a troca de informações mais clara e direta. O sistema facilita a transmissão de mensagens e alertas, reduzindo mal-entendidos e melhorando a coordenação das respostas.

Usabilidade: A interface do sistema é projetada para ser intuitiva, o que reduz a complexidade das operações diárias e melhora a experiência do usuário. Isso resulta em menor curva de aprendizado para os funcionários e um uso mais eficiente dos recursos.

disponíveis. A tecnologia integrada permite uma melhor utilização dos displays e telas no ambiente de trabalho, apresentando informações relevantes de forma clara e acessível. Isso ajuda a manter a equipe informada e a gestão do ambiente mais organizada.

Performance: O sistema fornece relatórios detalhados sobre o desempenho das operações, permitindo a análise de métricas chave e a identificação de áreas que necessitam de aprimoramento. Isso apoia a implementação de estratégias de melhoria contínua.

Segurança e performance: O sistema é projetado para garantir que as chamadas de emergência e situações mais críticas sejam tratadas com prioridade, assegurando que os recursos sejam alocados de maneira adequada e eficiente para lidar com os casos mais urgentes. O sistema oferece mecanismos de feedback para pacientes e equipe de enfermagem, promovendo uma comunicação mais transparente e possibilitando a resolução de problemas de forma mais eficaz. Isso contribui para a satisfação de ambos os lados e melhora a qualidade do atendimento.

Custos: A simplicidade do ESP32 e a abundância de recursos e tutoriais disponíveis podem reduzir os custos de treinamento da equipe, uma vez que é mais fácil para os desenvolvedores aprenderem a trabalhar com a plataforma. O desenvolvimento para o ESP32 é facilitado por uma vasta gama de bibliotecas e ferramentas de desenvolvimento de código aberto. Isso reduz o tempo e o custo associados ao desenvolvimento de software, além de diminuir a necessidade de personalização extensiva.

Canais

1. Assistência para Pós-Compra

Como a empresa atinge e se comunica com os segmentos de clientes:

- **Assistência para pós-compra** é um canal crucial para garantir que os clientes recebam suporte após a aquisição do sistema. Este canal envolve o atendimento às necessidades dos clientes depois que eles compram e começam a usar o sistema de chamada de emergência.

Explicação com base no texto:

- Após a compra, os clientes podem precisar de ajuda para instalar, configurar ou utilizar o sistema de forma eficaz. A assistência para pós-compra oferece suporte contínuo, respondendo a dúvidas e problemas que possam surgir. Esse canal ajuda a assegurar que os clientes possam tirar o máximo proveito do sistema e que quaisquer problemas sejam resolvidos rapidamente, o que contribui para a satisfação e a retenção de clientes.

2. Avaliação de Sistema no Site Principal, Junto à Assistência

Como a empresa atinge e se comunica com os segmentos de clientes:

- **Avaliação de sistema no site principal**, junto à assistência, permite que os clientes acessem informações detalhadas sobre o sistema e recebam suporte diretamente através do site da empresa.

Explicação com base no texto:

- No site principal da empresa, os clientes podem encontrar avaliações do sistema, incluindo resenhas e feedback de outros usuários, o que ajuda na tomada de decisão antes da compra. Além disso, o site oferece acesso à assistência técnica e a informações de suporte, o que permite que os clientes obtenham ajuda quando necessário. Esse canal fornece uma maneira centralizada e acessível para os clientes interagirem com a empresa e obterem suporte.

3. Redes Sociais

Como a empresa atinge e se comunica com os segmentos de clientes:

- **Redes sociais** são usadas para alcançar clientes em plataformas onde eles estão ativos, facilitando a comunicação e o engajamento de forma mais informal e interativa.

Explicação com base no texto:

- As redes sociais permitem que a empresa se conecte diretamente com seus clientes, compartilhando atualizações, respondendo a perguntas e recebendo feedback. Esse canal é importante para construir e manter relacionamentos com os clientes, promover a marca e responder rapidamente a preocupações e perguntas. A comunicação através das redes sociais também pode ajudar a resolver problemas de maneira ágil e promover uma sensação de comunidade em torno do produto.

4. Assistência Técnica para Evitar Erros

Como a empresa atinge e se comunica com os segmentos de clientes:

- **Assistência técnica para evitar erros** foca em fornecer suporte proativo para prevenir problemas e garantir que o sistema funcione corretamente desde o início.

Explicação com base no texto:

- Este canal envolve fornecer orientações e recomendações para prevenir erros comuns e problemas técnicos antes que eles ocorram. Pode incluir tutoriais, manuais e suporte técnico especializado para ajudar os clientes a entender e usar o sistema corretamente. A assistência técnica proativa ajuda a minimizar problemas e a melhorar a experiência do cliente, garantindo que eles possam usar o sistema sem enfrentar dificuldades.

5. Site da FaithSec

Como a empresa atinge e se comunica com os segmentos de clientes:

- **Site da FaithSec** é um canal central que serve como a plataforma principal para fornecer informações, suporte e interação com os clientes.

Explicação com base no texto:

- O site da FaithSec é um ponto de contato fundamental para os clientes. Ele oferece acesso a informações detalhadas sobre o sistema, incluindo funcionalidades, especificações e preços. Além disso, o site pode incluir seções para suporte técnico, perguntas frequentes, e formas de contato para assistência adicional. É um canal importante para educar os clientes, facilitar a compra e fornecer suporte contínuo.

Resumo

Cada canal desempenha um papel específico na forma como a empresa se comunica e interage com seus segmentos de clientes:

- **Assistência para pós-compra:** Suporte contínuo após a compra para garantir uma experiência positiva e resolver problemas.
- **Avaliação de sistema no site principal, junto à assistência:** Oferece informações sobre o sistema e suporte acessível através do site.
- **Redes sociais:** Permitem interação direta e engajamento com os clientes de maneira informal.
- **Assistência técnica para evitar erros:** Fornece orientações e suporte proativo para prevenir problemas.
- **Site da FaithSec:** Serve como a principal plataforma de informação e suporte, centralizando o acesso ao sistema e aos serviços da empresa.

Esses canais ajudam a empresa a alcançar seus clientes de diferentes maneiras, proporcionando uma experiência de cliente coesa e eficaz.

Recursos Chave

Node-RED Node-RED é uma ferramenta de programação visual para conectar dispositivos, APIs e serviços online de maneira fácil e intuitiva. Ele utiliza um fluxo baseado em JavaScript para permitir a criação de aplicações de integração e automação. Ideal para a automação de fluxos de trabalho e processos em sistemas complexos, como IoT (Internet das Coisas) e sistemas de monitoramento.

React.js React.js é uma biblioteca JavaScript desenvolvida pelo Facebook para construir interfaces de usuário (UI). Ideal para criar UIs dinâmicas e responsivas em aplicações web. É amplamente utilizado em projetos que requerem uma interface de usuário rica e interativa.

[Socket.io](https://socket.io/) **Socket.io** é uma biblioteca que permite comunicação bidirecional em tempo real entre clientes e servidores. Ela facilita o desenvolvimento de aplicações que necessitam de comunicação instantânea, como chats ou atualizações em tempo real. Utilizado para fornecer atualizações instantâneas e notificações em aplicações web, como dashboards e jogos online.

1. **Armazenamento de Dados de Chamadas Importância:** Registro Histórico: Armazena registros de todas as chamadas feitas pelos pacientes, incluindo horários, localizações e tipos de chamadas. Isso é essencial para análise posterior e para garantir que todas as chamadas sejam atendidas de forma adequada. Auditoria e Relatórios: Facilita a geração de relatórios detalhados sobre o número de chamadas, tempos de resposta e outros indicadores de desempenho. Esses relatórios são importantes para a gestão e melhoria contínua dos serviços de enfermagem.
2. **Gerenciamento de Pacientes Importância:** Informações do Paciente: Armazena informações essenciais dos pacientes, como identificação, histórico médico, e necessidades específicas. Essas informações são cruciais para que os enfermeiros saibam rapidamente quais são as condições e necessidades dos pacientes quando recebem uma chamada. Preferências e Configurações: Permite o armazenamento das preferências e configurações individuais de cada paciente, como suas necessidades especiais ou instruções de cuidado específicas.
3. **Monitoramento e Alocação de Recursos Importância:** Monitoramento de Desempenho: Registra dados sobre o desempenho dos enfermeiros, como tempos de resposta e número de chamadas atendidas. Isso ajuda na avaliação da eficiência da equipe e na identificação de áreas que precisam de melhoria. Alocação de Recursos: Ajuda a alocar recursos de forma mais eficaz, identificando quais áreas ou turnos têm maior demanda e ajustando a equipe conforme necessário.
4. **Gerenciamento de Equipamentos e Manutenção Importância:** Registro de Equipamentos: Armazena informações sobre o status e a localização dos equipamentos, como os botões de chamada e os displays. Isso facilita a manutenção e o gerenciamento dos dispositivos. Histórico de Manutenção: Mantém registros sobre a manutenção e as atualizações dos equipamentos, ajudando a garantir que todos os dispositivos estejam funcionando corretamente e estejam atualizados.
5. **Configuração e Personalização Importância:** Configuração do Sistema: Armazena as configurações do sistema, como parâmetros de alerta, preferências de notificação e outros ajustes específicos. Isso permite que o sistema seja adaptado às necessidades de cada hospital ou instalação. Personalização dos Alertas: Permite a personalização dos tipos e prioridades das chamadas, assegurando que o sistema possa ser ajustado para diferentes tipos de necessidades e cenários.
6. **Segurança e Privacidade Importância:** Proteção de Dados: Garante que todas as informações sensíveis dos pacientes e do sistema estejam protegidas de acesso não autorizado. Implementa controles de acesso e criptografia para garantir a privacidade dos dados. Conformidade Regulatória: Ajuda a garantir que o sistema esteja em conformidade com as regulamentações de proteção de dados e privacidade, como a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados) ou HIPAA (Health Insurance Portability and Accountability Act), dependendo da localização.

Estrutura de Custos

1. Equipe de Instalação do Sistema

Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio?

- **Equipe de instalação do sistema** representa um custo significativo porque envolve os profissionais responsáveis pela instalação física e configuração do sistema nos locais dos clientes.

Quais os recursos chave são mais caros?

- Os **recursos chave mais caros** relacionados a essa equipe incluem salários dos instaladores, custos de treinamento especializado e despesas de viagem para deslocamentos até os locais dos clientes.

Quais atividades chave são mais caras?

- **Instalação do sistema** é uma atividade chave cara porque exige tempo e habilidades especializadas para garantir que o sistema esteja corretamente configurado e funcionando conforme esperado, o que pode incluir testes e ajustes detalhados.

Explicação:

- A equipe de instalação é essencial para garantir que o sistema de chamada de emergência funcione corretamente no ambiente do cliente. O custo inclui não apenas o pagamento dos profissionais, mas também a logística envolvida na implementação do sistema.

2. Servidores

Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio?

- **Servidores** são um custo importante porque são necessários para hospedar o software, gerenciar dados e garantir que o sistema esteja disponível e acessível em tempo real.

Quais os recursos chave são mais caros?

- Os **recursos chave mais caros** associados aos servidores incluem a compra de hardware robusto, custos de manutenção, e despesas com a infraestrutura de data centers (como energia, refrigeração e segurança).

Quais atividades chave são mais caras?

- **Gerenciamento e manutenção dos servidores** são atividades caras porque envolvem custos contínuos de operação e atualizações para garantir a estabilidade e segurança do sistema.

Explicação:

- Servidores são fundamentais para o funcionamento do sistema de chamada de emergência, garantindo a capacidade de processar e armazenar grandes volumes de dados e manter o sistema operacional sem interrupções.

3. Equipe de Desenvolvimento do Sistema

Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio?

- **Equipe de desenvolvimento do sistema** é uma das maiores despesas, pois inclui os custos associados ao desenvolvimento, programação e manutenção do software.

Quais os recursos chave são mais caros?

- Os **recursos chave mais caros** são os salários dos desenvolvedores, custos com ferramentas de desenvolvimento e software necessário para criar e manter o sistema.

Quais atividades chave são mais caras?

- **Desenvolvimento e atualização contínua do sistema** são atividades dispendiosas porque exigem equipes altamente qualificadas para criar e melhorar o software, além de garantir a integração com outras tecnologias e a correção de falhas.

Explicação:

- O desenvolvimento do sistema é essencial para criar a funcionalidade necessária para o sistema de chamada de emergência. Isso inclui a programação, testes, e melhorias contínuas para garantir que o sistema atenda às necessidades dos clientes e seja seguro e eficiente.

4. Manutenção do Sistema

Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio?

- **Manutenção do sistema** é um custo contínuo importante, pois garante que o sistema continue funcionando corretamente e se adapte a novas necessidades e desafios.

Quais os recursos chave são mais caros?

- Os **recursos chave mais caros** incluem as despesas com pessoal para suporte técnico, custos de atualizações de software e possíveis reparos de hardware.

Quais atividades chave são mais caras?

- **Manutenção e suporte contínuos** são caros porque envolvem uma equipe dedicada a resolver problemas, realizar atualizações e garantir que o sistema permaneça seguro e funcional.

Explicação:

- Manutenção é crucial para assegurar que o sistema de chamada de emergência continue a funcionar sem interrupções e esteja sempre atualizado com as últimas tecnologias e requisitos de segurança.

5. Site Principal da Empresa

Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio?

- **Site principal da empresa** envolve custos significativos relacionados ao desenvolvimento, hospedagem e manutenção do site.

Quais os recursos chave são mais caros?

- Os **recursos chave mais caros** incluem o design e desenvolvimento do site, bem como as despesas contínuas com hospedagem e suporte técnico.

Quais atividades chave são mais caras?

- **Desenvolvimento e manutenção do site** são atividades dispendiosas porque envolvem a criação de um site funcional e atraente, bem como garantir que ele esteja sempre atualizado e operando corretamente.

Explicação:

- O site principal serve como uma plataforma para informações, suporte e interação com clientes e parceiros. Seu desenvolvimento e manutenção são essenciais para a presença online da empresa e a comunicação com os clientes.

6. ESP32

Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio?

- **ESP32**, que é um microcontrolador, pode ser um custo importante se for parte integral do sistema de chamada de emergência, utilizado para comunicação e processamento de dados.

Quais os recursos chave são mais caros?

- Os **recursos chave mais caros** incluem a compra de unidades ESP32 e o desenvolvimento de firmware personalizado para integrar esses dispositivos ao sistema.

Quais atividades chave são mais caras?

- **Desenvolvimento e integração do firmware para ESP32** podem ser dispendiosos, envolvendo programação especializada e testes para garantir que os microcontroladores funcionem adequadamente dentro do sistema.

Explicação:

- O ESP32 é utilizado em sistemas embarcados para comunicação e controle, e seu custo inclui a aquisição dos chips e o desenvolvimento do software necessário para sua integração no sistema de chamada de emergência.

7. Apoio Jurídico

Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio?

- **Apoio jurídico** é um custo importante para garantir que o sistema e as operações da empresa estejam em conformidade com as leis e regulamentos aplicáveis.

Quais os recursos chave são mais caros?

- Os **recursos chave mais caros** são as taxas de consultoria jurídica, custos com advogados e possíveis despesas com litígios ou processos legais.

Quais atividades chave são mais caras?

- **Consultoria e suporte jurídico contínuos** são dispendiosos porque envolvem a revisão de contratos, conformidade regulatória, e a gestão de questões legais que possam surgir.

Explicação:

- O apoio jurídico é essencial para garantir que a empresa esteja em conformidade com as regulamentações, proteja seus interesses e minimize riscos legais. Este custo abrange a contratação de advogados e consultores especializados em áreas relevantes, como proteção de dados e propriedade intelectual.

Resumo

Cada um desses elementos contribui significativamente para a estrutura de custos do sistema de chamada de emergência:

- **Equipe de instalação do sistema:** Custos de instalação e configuração.
- **Servidores:** Custos de infraestrutura para hospedagem e operação do sistema.
- **Equipe de desenvolvimento do sistema:** Custos de desenvolvimento e manutenção do software.
- **Manutenção do sistema:** Custos contínuos de suporte e atualizações.
- **Site principal da empresa:** Custos de desenvolvimento e manutenção do site.
- **ESP32:** Custos de microcontroladores e desenvolvimento de firmware.
- **Apoio jurídico:** Custos associados à conformidade legal e suporte jurídico.

Entender esses custos ajuda a empresa a gerenciar seu orçamento e a garantir que o sistema de chamada de emergência opere de forma eficiente e sustentável.

Fontes de Renda

Contrato Anual ou Mensal: Garante receita recorrente e estabilidade financeira. Contratos de longo prazo facilitam planejamento e fidelização de clientes. A longo prazo, contratos de manutenção e suporte contínuos podem levar a oportunidades de novos serviços e atualizações.

Instalação do Sistema: Gera receita através de taxas de instalação e vendas adicionais. A instalação adequada é fundamental para garantir que o sistema funcione corretamente e atenda às expectativas do cliente. Uma instalação bem feita é essencial para a satisfação do cliente e para o funcionamento eficiente do sistema.

Treinamento: Oferece oportunidades de monetização através de taxas de treinamento e pacotes personalizados, aumentando a competência do usuário e reduzindo custos de suporte. Oferecer pacotes de treinamento básico, avançado e personalizado pode gerar receita adicional e atender às diversas necessidades dos clientes.

Manutenção Mensal: Garante que o sistema continue funcionando corretamente e que problemas sejam resolvidos de forma proativa, evitando falhas críticas e aumentando a satisfação do cliente. Durante a manutenção, a empresa pode oferecer serviços adicionais, como upgrades ou ajustes personalizados, gerando receita extra.

Atualizações do Sistema: Gera receita através de planos de atualização e licenciamento de funcionalidades, mantendo o sistema seguro e atualizado com as últimas inovações.

Diária: Segurança e Correção de Bugs: Atualizações diárias são essenciais para sistemas que requerem alta segurança e correção rápida de bugs, garantindo que o sistema esteja sempre protegido contra novas ameaças. **Mensal: Melhorias Regulares:** Atualizações mensais permitem melhorias contínuas e a adição de novos recursos, mantendo o sistema competitivo e relevante. **Anual: Atualizações Significativas:** Atualizações anuais frequentemente incluem novos recursos e grandes melhorias. Elas ajudam a manter o sistema atualizado com as últimas inovações tecnológicas e mudanças no mercado.