

Estratégia de Mercado Simplificada: Assistente Psiquiátrico IA (MVP)

Objetivo: Apresentar o potencial de mercado e a abordagem inicial para investidores, focando nos aspectos essenciais para validar o MVP.

1. Mercado Alvo:

- **Primário:** Psiquiatras e clínicas psiquiátricas de pequeno e médio porte que buscam otimizar o acompanhamento de pacientes entre consultas.
- **Secundário (Potencial Futuro):** Terapeutas, psicólogos e outras instituições de saúde mental.

2. Tamanho do Mercado e Oportunidade (Exemplo Ilustrativo - Brasil):

- O Brasil possui dezenas de milhares de médicos psiquiatras registrados (números exatos podem ser obtidos em fontes como CFM/Associações de Psiquiatria, mas para o pitch, uma estimativa da ordem de grandeza é suficiente, ex: "mais de 15.000 psiquiatras").
- A demanda por serviços de saúde mental está em crescimento acelerado globalmente, intensificada por fatores sociais recentes. No Brasil, a prevalência de transtornos de ansiedade e depressão está entre as maiores do mundo.
- **Oportunidade:** Existe uma lacuna clara em ferramentas que ofereçam monitoramento contínuo e de baixa fricção. Soluções atuais ou são inexistentes, manuais (diários), ou complexas/caras (plataformas integradas).
- **Valor:** Nossa solução oferece um meio termo acessível e inteligente, focado no insight gerado por IA, que pode melhorar a eficácia do tratamento e potencialmente reduzir custos a longo prazo (ex: prevenindo crises).

3. Proposta de Valor (Reforço para Investidores):

- **Para Médicos:** Melhora a visibilidade do estado do paciente, permite ajustes mais rápidos no tratamento, otimiza o tempo da consulta (focando nos pontos críticos identificados pelo monitoramento).
- **Para Pacientes:** Acompanhamento discreto, fácil de usar (via Telegram), sensação de cuidado contínuo.
- **Diferencial:** Uso de IA (LLM) para análise de sentimento, agregando uma camada de inteligência que vai além da simples coleta de dados.

4. Estratégia de Go-to-Market (Fase MVP):

- **Foco:** Validação e obtenção de feedback inicial.
- **Abordagem:**
 - **Parcerias Piloto:** Colaborar com um número limitado de clínicas ou psiquiatras inovadores ("early adopters") para testar o MVP em um ambiente real.
 - **Outreach Direto:** Apresentar a solução diretamente a profissionais selecionados, destacando a simplicidade e o potencial de insight.
 - **Comunidade Médica:** Participar de eventos ou fóruns online (de forma direcionada) para apresentar o conceito.
- **Mensagem Chave:** "Uma forma inteligente e simples de entender melhor o humor dos seus pacientes entre as consultas, usando IA."

5. Modelo de Negócios (Ideia Inicial):

- **MVP:** Foco na validação, podendo ser oferecido gratuitamente ou a um custo simbólico para os parceiros piloto.
- **Pós-MVP:** Modelo de assinatura (SaaS) simples, provavelmente por profissional (médico) que utiliza a ferramenta, com potencial para planos diferenciados por volume de pacientes ou funcionalidades adicionais no futuro.

6. Potencial de Crescimento (Visão Simplificada):

- **Evolução do Produto:** Desenvolvimento de um dashboard para visualização dos dados pelo médico, integração com prontuários eletrônicos (EHRs), análises de IA mais sofisticadas (identificação de padrões, alertas), expansão para outras plataformas de chat.
- **Expansão de Mercado:** Atingir outros profissionais de saúde mental, expandir geograficamente.

Conclusão para Investidores: Este MVP valida a tecnologia central e a aceitação pelo usuário (paciente). O mercado é vasto e crescente, e nossa abordagem focada em IA e simplicidade nos posiciona de forma única para capturar uma fatia significativa, começando com um modelo leve e escalável.