1. **Público Alvo (conhecer)**

* **Para maior desenvolvimento e planejamento de estratégias, definimos nosso público-alvo em duas etapas distintas:**

* **Primeira etapa: Empresas/órgãos educacionais e motoristas;**

Nesta fase inicial, o foco está em atender as Secretarias de Educação, órgãos responsáveis pelo transporte escolar e empresas terceirizadas, bem como os motoristas de ônibus escolares. Esses atores são responsáveis diretos pela operação e gerenciamento das rotas de transporte dos alunos.

* **Segunda etapa: Alunos e órgãos de administração escolar**

Esse público é formado por estudantes, seus pais ou responsáveis e os gestores escolares, como diretores e coordenadores. Eles fazem parte da comunidade escolar que utiliza e acompanha o serviço de transporte, sendo fundamentais para o bom funcionamento e monitoramento das rotas realizadas diariamente.

* **Perfis demográfico, psicográfico e comportamental(Empresas/Órgãos Educacionais e Motoristas):**
* Demográfico: Gestores de transportes escolares e empresas do setor, com idades de 30-55 anos, em áreas urbanas.
* Psicográfico: Valorizam soluções eficientes, seguras e tecnológicas para a otimização das rotas e redução de custos.
* Comportamental: Buscam inovação e resultados mensuráveis, com uso regular das ferramentas e serviços.
* **Perfis demográfico, psicográfico e comportamental (Alunos e Órgãos de Administração Escolar):**
* Demográfico: Alunos de 6-18 anos, pais, responsáveis e gestores escolares.
* Psicográfico: Buscam segurança, confiabilidade e conveniência, com ênfase na segurança dos alunos e gestão eficaz das rotas.
* Comportamental: Usam o serviço diariamente, com pais influenciando a escolha e as escolas priorizando a eficiência operacional.
  1. **Identificar o público-alvo da startup com base nas informações coletadas nas etapas anteriores.**
  2. **Definir o perfil demográfico, psicográfico e comportamental dos clientes ideais da startup.**

1. **Análise da Concorrência**

* **Principais concorrentes: S**ete e Vanescola.

**SETE:** é um sistema gerenciado pelo governo do estado que atua na organização e controle do transporte escolar. A empresa se destaca por adotar uma abordagem clara e objetiva na sua comunicação, evidenciando eficiência e integração tecnológica em sua logística. Entre seus diferenciais, está o uso de um sistema totalmente integrado à plataforma **gov.br**, o que facilita o acesso e o compartilhamento de informações com outros órgãos públicos.

**VANESCOLA**: O Vanescola é uma plataforma desenvolvida para a gestão do transporte escolar, destacando-se pela interface de fácil compreensão e estrutura bem organizada. Suas funcionalidades são apresentadas de forma objetiva, permitindo que usuários naveguem e utilizem o sistema com facilidade.

Em contrapartida, nossa startup apresenta um intuito mais claro e elaborado: oferecer maior segurança e confiabilidade tanto para os pais quanto para os gestores escolares, garantindo que eles tenham mais tranquilidade quanto ao trajeto realizado pelos alunos entre a escola e suas residências.

Além disso, o nosso sistema foi desenvolvido com foco em facilidade de uso, proporcionando uma interface intuitiva e uma experiência de navegação simplificada. Dessa forma, buscamos garantir que todos os usuários — independentemente do nível de familiaridade com tecnologia — consigam utilizar a plataforma de maneira eficiente e prática.

Então observamos que as duas plataformas têm várias funções que até então são bastante elaboradas, mas ao mesmo tempo notamos lacunas a serem preenchidas. Uma das principais é a falta de comunicação entre o sistema e pais dos alunos, dificultando mais a confiabilidade no sistema. Outro ponto que percebemos é que a plataforma funciona de forma mais restrita, já que é preciso pagar para usá-la. Isso acaba dificultando ainda mais o acesso dos pais, pois o sistema não é tão acessível quanto poderia ser. Notamos também notou que questões de acessibilidade, como recursos para alunos com deficiência, praticamente não aparecem.

* 1. **Identificar os principais concorrentes da startup e analisar suas estratégias de negócio.**
  2. **Identificar as vantagens competitivas da startup em relação aos concorrentes.**
  3. **Identificar as oportunidades de mercado que ainda não foram exploradas pelos concorrentes.**