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.

Além disso, por ser um sistema vinculado diretamente ao governo, o SETE possui vantagens competitivas significativas, como a confiança institucional e a ampla cobertura de atendimento.

**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.

Um dos seus principais diferenciais está na variedade de recursos oferecidos, o que amplia a capacidade de atender diferentes demandas de escolas, motoristas e gestores. Além disso, o Vanescola investe em uma estratégia de marketing bem elaborada, incluindo a utilização de vídeos explicativos, que facilitam o entendimento das funcionalidades/objetivo do sistema e aumentam seu apelo junto ao público-alvo.

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. Observando este cenário, percebemos que existem várias oportunidades de mercado que ainda não foram exploradas pelos concorrentes e que poderiam fazer muita diferença para os usuários. Uma delas é uma ferramenta que permita aos pais acompanhar em tempo real o trajeto do ônibus, oferecendo mais segurança e tranquilidade sobre o caminho que seus filhos estão percorrendo. Também identificamos a necessidade de uma funcionalidade que facilite o envio de relatórios para o órgão gerenciador — como notificações de falhas no ônibus, falta de combustível ou até mesmo alguma quebra inesperada. Isso ajudaria muito no controle e na tomada de decisões rápidas. Além disso, enxergamos que um sistema que registre o histórico de viagens e a frequência do aluno pode ser muito útil. Com ele, tanto os pais quanto os gestores teriam um controle claro de quando o aluno utilizou o transporte, com datas e horários bem definidos, trazendo mais transparência e organização. Outra oportunidade importante seria incluir alertas sobre a manutenção e a segurança dos veículos. Informações sobre revisões, necessidade de consertos ou atualização de documentos deixariam pais e gestores mais confiantes, sabendo que os ônibus estão sempre em boas condições. Também faria diferença integrar o sistema ao calendário escolar. Assim, todos seriam avisados automaticamente sobre feriados, mudanças de horário ou dias sem aula, evitando deslocamentos desnecessários e ajudando no planejamento das rotas. Pensando ainda em inovação, poderíamos oferecer relatórios ambientais, com informações sobre emissão de carbono ou consumo de combustível. Isso não só incentiva práticas mais sustentáveis, como também agregaria valor para escolas e órgãos que têm preocupação com o meio ambiente.

* 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.**