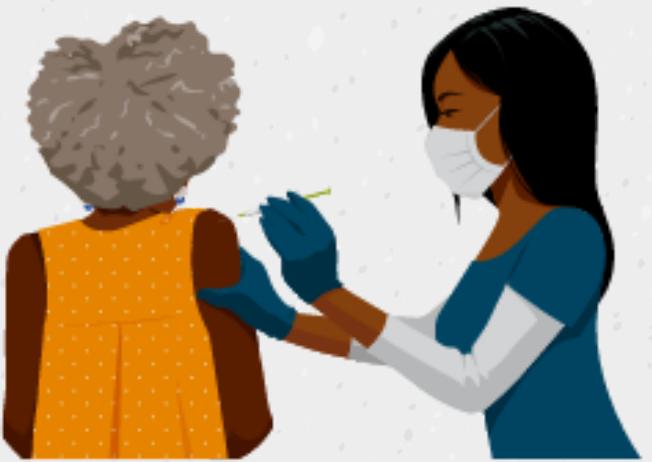


# Plano de Negócios



VacinaMe



# Representantes



**Josias Soares**

- Diretor Geral e de Desenvolvimento
- Graduando em Ciência da Computação



**Gustavo Raposa**

- Diretor Financeiro e Administrativo
- Graduando em Ciência da Computação



**Lucas Santos**

- Diretor de Tecnologia da Informação
- Graduando em Ciência da Computação



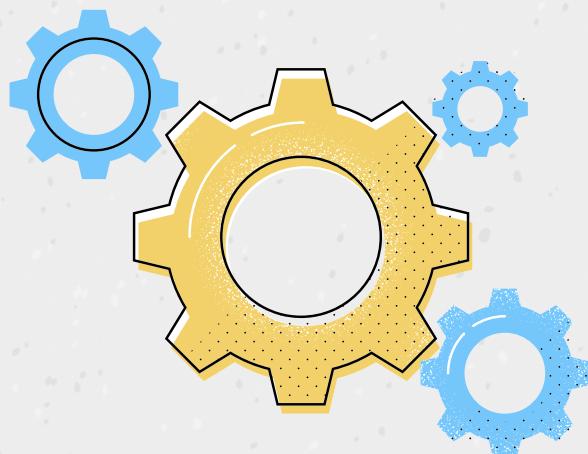
**Matheus Voort**

- Diretor de Marketing e Vendas
- Graduando em Ciência da Computação



**Emanuel Cunha**

- Diretor Operacional
- Graduando em Ciência da Computação



# Qual é o nosso produto?

Nosso produto é o software VacinaMe, uma aplicação para controlar processos de vacinação e fazer gestão de pessoas vacinadas.



## Problema

- Necessidade de controlar grandes processos de vacinação de forma eficiente em face da demanda provocada pela Covid-19.

- Coleta, controle e tratamento de forma manual dos dados vacinais.

Necessidade de digitalizar o processo.

## Alternativas Existentes

- Contratação de empresas de desenvolvimento de software para a criação de sistemas voltados para esta finalidade.

## Solução

Digitalização do processo de vacinação e do controle dos vacinados. O software que está sendo desenvolvido ajudará a reduzir custos e gastos desnecessários, e auxiliará no controle, na organização e na agilidade do processo.

## Principais Métricas

Usuários ativos, receita, lucro, nível de satisfação dos clientes e usuários, custo de aquisição de cliente, produtividade, tempo de vida do cliente.

## Estrutura de Custos

O custo varia de acordo com o número de cidadãos a serem atendidos em cada município. Uma vez que haverá custos de desenvolvimento, para hospedagem do banco de dados e da aplicação, marketing, custos de manutenção, contratação de colaboradores e prestação de serviços.

## Diferencial do Produto

Apresentação organizada dos dados vacinais, sendo possível saber quem tomou a primeira e a segunda dose, qual vacina recebeu e porque tomou. Tudo isso de forma especializada, organizada e controlada, tornando o processo de vacinação mais "transparente".

## Divulgação

Marketing direto, mídia social, anúncios, parcerias, histórias de sucesso

## Vantagens

Melhor gestão da vacinação, controle em relação às doses e à quantidade de pessoas vacinadas com mais eficiência e de forma digital. Assim, haverá maior rapidez e redução de gastos desnecessários com um processo mais lento.

## Canais

Redes Sociais  
Site da Empresa  
Google ADS  
Contato direto com prefeituras e empresas.

## Segmentos de Clientes

Prefeituras municipais, postos de saúde e, futuramente, clínicas de vacinação privadas e empresas que tenham interesse em vacinar internamente seus funcionários.

## Primeiros Usuários

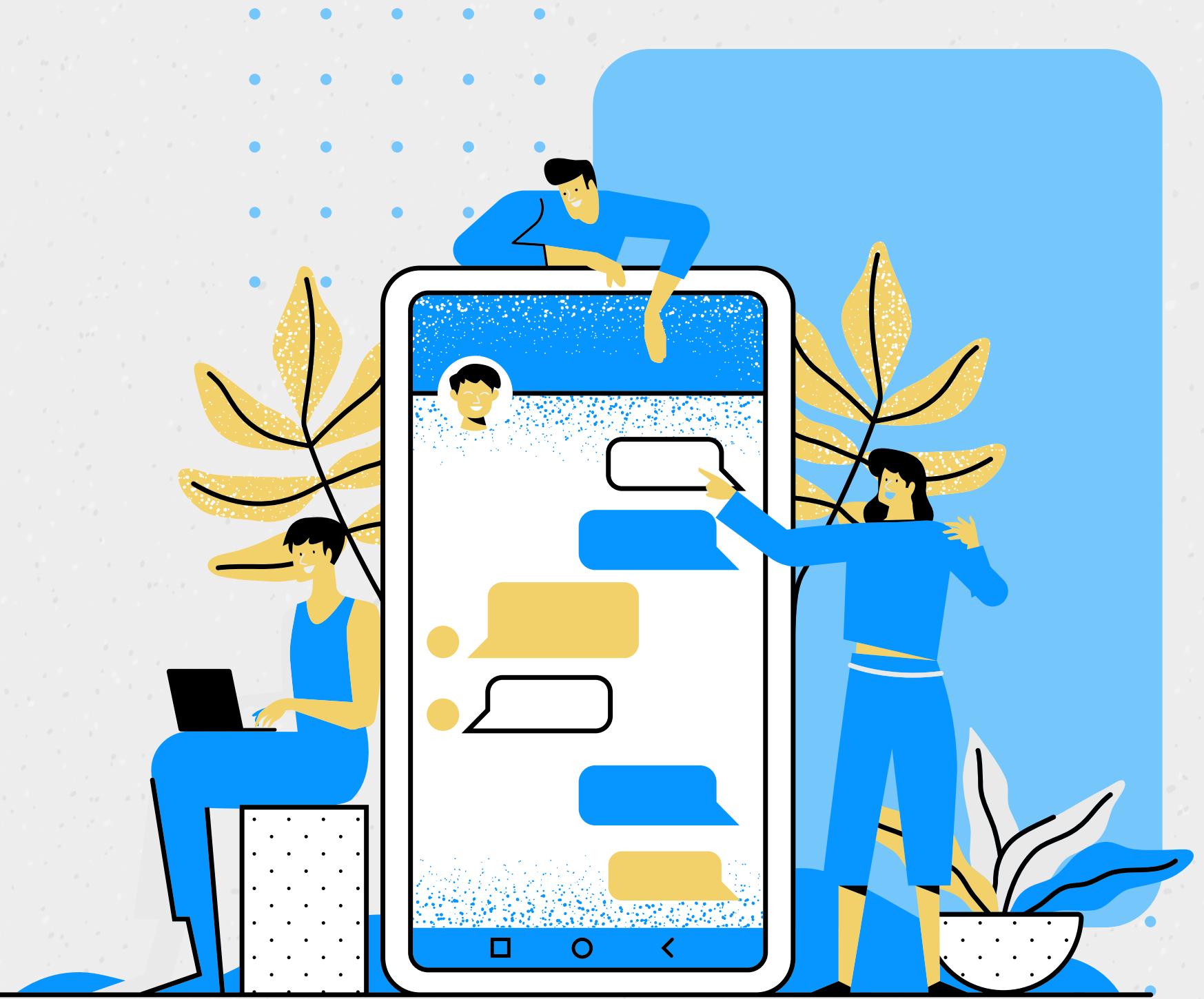
Prefeituras e empresas que busquem digitalizar o processo de vacinação e que estejam dispostas a testar o software.

## Fluxos de Receita

Taxa de implementação e taxas de assinatura mensal.

# Missão, Visão e Valores

Conheça missão, visão e valores  
da nossa empresa



VACINA ME



## MISSÃO

Existimos para promover a saúde e a vida, através de soluções tecnológicas que tornam mais eficientes a vacinação dos brasileiros.

## VISÃO

Queremos contribuir para a universalização da vacinação em defesa da vida.

## VALORES

Respeito à saúde e à vida; Ética e transparência; Defesa da ciência; Promoção da diversidade; Difusão da informação e da tecnologia; Inovação; Colaboração; Sustentabilidade.



# Análise SWOT

Uma análise SWOT mapeia o caminho da empresa em direção aos seus objetivos, identificando os pontos fortes e fracos (atributos internos) e oportunidades e ameaças (condições externas).

## Forças

Somos apaixonados por tecnologia, buscamos superar nossos limites e estamos atentos às demandas da sociedade.

## Fraquezas

Somos novatos no ramo dos negócios e não possuímos um amplo conhecimento no desenvolvimento de softwares. Porém, estamos sempre em busca de melhorar nossas habilidades técnicas e comportamentais.

## Oportunidades

A sociedade está em constante transformação e enxergamos na pandemia da Covid-19 uma grande oportunidade de desenvolver uma aplicação que auxilie na vacinação.

VACINA ME

## Ameaças

Sabemos que existem diversas empresas de desenvolvimento de software consolidadas no mercado e que seremos desafiados a todo instante. Contudo, é grande a nossa vontade em crescer e contribuir com a sociedade.

# Estágios de Venda

Como medir nosso desempenho?

O Funil de Vendas é uma estrutura de ciclo de vida do cliente de Dave McClure que mostra no que você precisa se concentrar para otimizar seu funil de marketing.



## Conscientização

Impressões, taxa de cliques, visitas e métricas de mídia social.

## Aquisição

Novos leads, assinantes de e-mail, downloads de recursos, contato com suporte e vendas.

## Ativação

Novas inscrições de avaliação, vendas de produtos, ativação após o download do aplicativo.

## Retenção

Taxa de aquisição de clientes e taxa de rotatividade de clientes.

## Receita

Custo de aquisição do cliente e valor do tempo de vida do cliente.

## Referência

Net Promoter Score, referências, avaliações/opiniões e compartilhamentos sociais.



# Pilares de Marketing

Os 4Ps de marketing ilustram como produto, preço, localização e promoção funcionam juntos quando um produto ou serviço é lançado para os clientes. Foi criado por Neil Borden na década de 1950 para demonstrar como as empresas usam técnicas de publicidade e marketing para converter compradores em potencial em clientes reais.



VACINA ME



## Produto

- Software Multiplataforma
- Disponibilizado inicialmente em C
- No futuro, pretende-se disponibilizá-lo para web e android como um Progressive Web App

## Preço

- Assinaturas
- Descontos
- Ofertas de Pacotes
- Termos de Cédito

## Promoção

- Publicidade
- Mídia Social
- Serviços de Email
- Videos

## Praça

- Site da Empresa
- Lojas de Aplicativo
- Redes Sociais

# Funil de Vendas

Um funil de vendas mapeia as atividades de marketing da sua empresa em cada estágio da jornada do cliente. Ele começa informando seu público-alvo sobre a sua solução, depois orientando-o por um processo de avaliação e, finalmente, levando-o a fazer uma compra. O objetivo é criar um sistema que seja mensurável em todos os níveis da jornada.



VACINA ME →

## TOFU (Topo do Funil)

Atividades que facilitam a conscientização. Conscientize seu público-alvo sobre o problema que você está abordando e como o está resolvendo

- Postagem e anúncios em mídias sociais
- Marketing de email
- Vídeo promocional
- Comunicado de imprensa

## MOFU (Meio do Funil)

Atividades que facilitam a conversão de possíveis clientes que estão interessados no produto ou serviço

- Descontos
- Ofertas exclusivas
- Avaliação gratuita

## BOFU (Fundo do Funil)

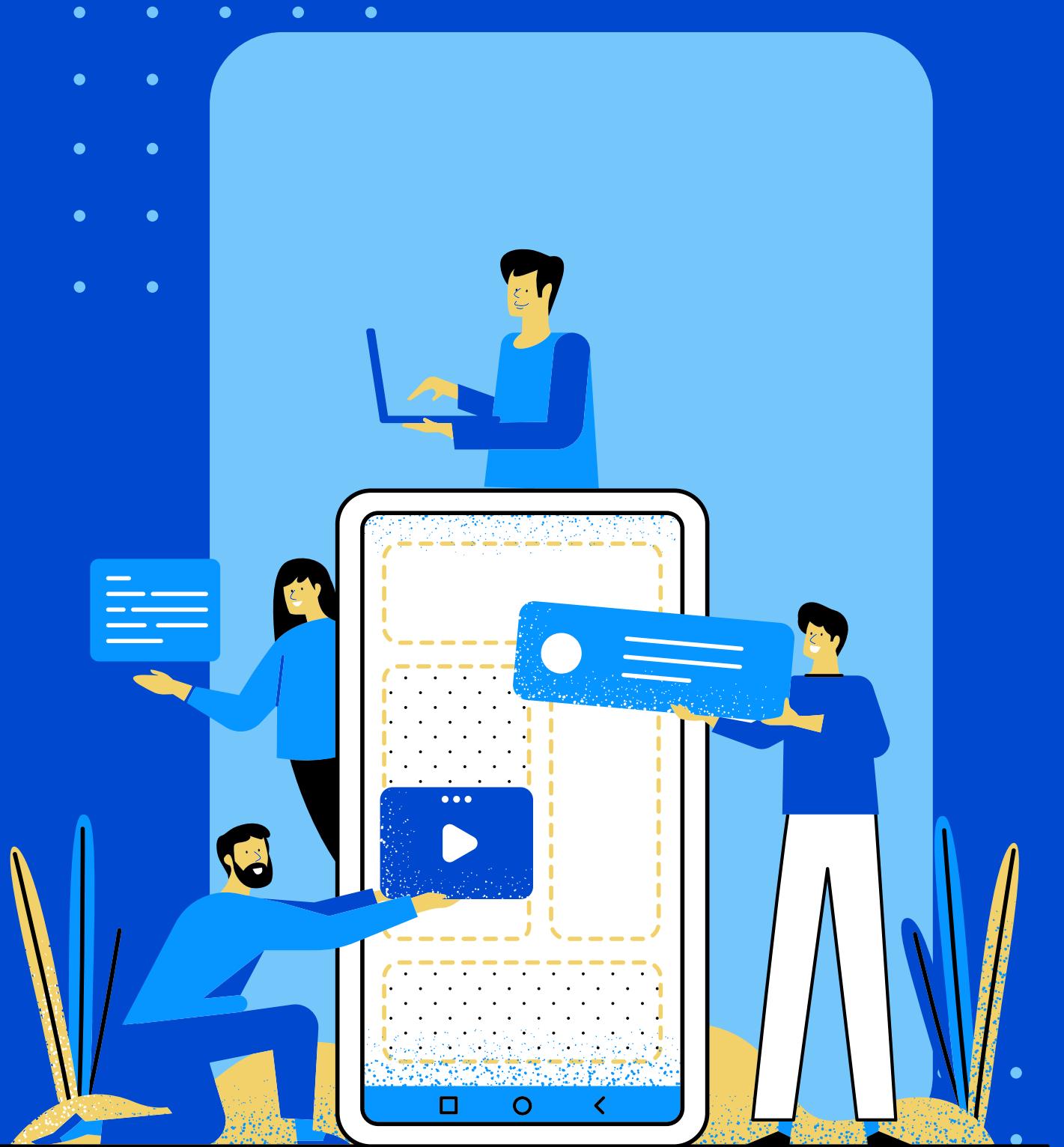
Atividades que guiam os possíveis clientes interessados na tomada de uma decisão de compra informada

- Opinião de clientes
- Histórias de sucesso
- Comparação com outros produtos



# Ajuste Produto-Mercado

O ajuste produto-mercado é um conceito cunhado por Marc Andreessen e refere-se ao fato de sua startup estar em um bom mercado com um produto que pode satisfazer esse mercado. Encontrar a adequação Produto-Mercado é a diferença entre lutar para encontrar clientes e fazer com que eles derrubem sua porta por causa de seu produto. Isso ajudará a identificar os clientes-alvo e suas necessidades não atendidas e a testar e alterar suas principais hipóteses de mercado para chegar ao ajuste produto-mercado.



VACINA ME →



UX

Produto Mínimo  
Viável

Proposta de Valor

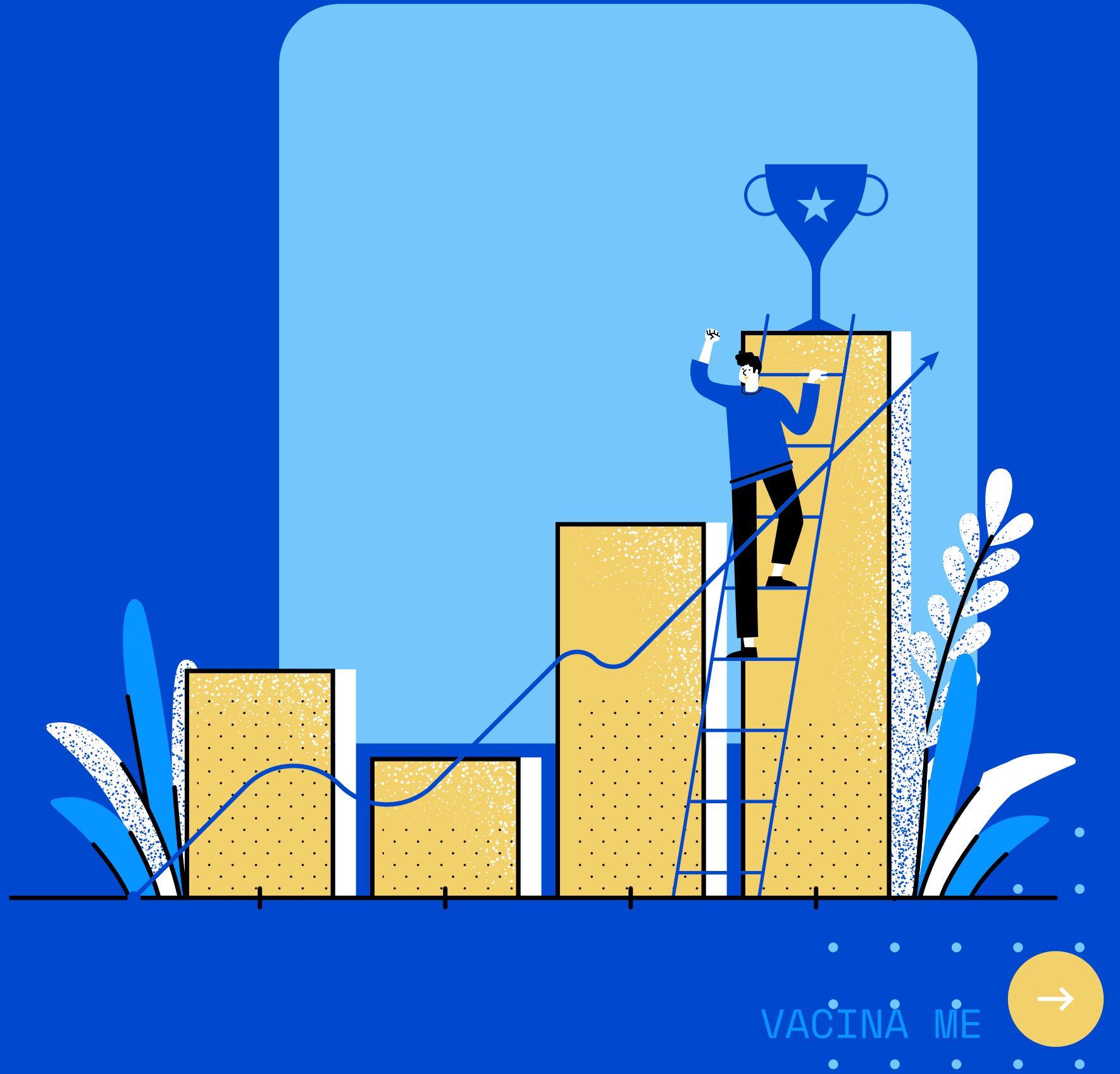
Adequação do Produto ao  
Mercado

Necessidades do Cliente

Público-Alvo

# Estratégia, Táticas e Execução

Uma estratégia, uma lista de táticas e saber como executá-las são essenciais para atingir os objetivos de sua empresa.



## ESTRATÉGIA

A estratégia inicial é conduzir a startup e desenvolver o produto principal como base nos conhecimentos e na colaboração dos próprios fundadores. Todavia, planeja-se uma expansão no cenário futuro.

## TÁTICAS

Aproveitaremos o conhecimento técnico dos membros da equipe, que se dedicarão ao trabalho na startup de acordo com a disponibilidade de tempo de cada um. Além disso, inicialmente, utilizaremos ferramentas gratuitas ou licenciadas para uso estudantil na criação do produto e de conteúdos relacionados.

## EXECUÇÃO

A execução se dará utilizando técnicas de desenvolvimento ágil. Nesse sentido, a cada semana serão entregues novas features até que se chegue ao Mínimo Produto Viável. A partir desse ponto, inicia-se a fase de testes e produção. Durante e após a entrega do MVP, o software continuará em constante evolução e novas funcionalidades serão implementadas visando agregar valor e atender às demandas dos clientes e usuários.



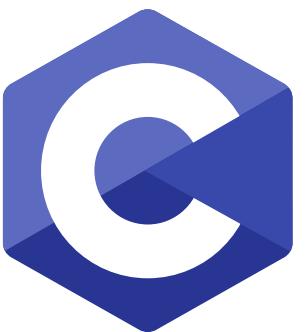
## Em Execução

Atividades que já foram planejadas e estão sendo executadas pelos próprios membros

- Desenvolvimento do software VacinaMe em linguagem C.
- Integração do software com o banco de dados MySQL
- Desenvolvimento de site institucional por meio do framework Flutter

## Recursos em Uso

A maioria dos recursos em uso são versões gratuitas ou licenciadas apenas para uso estudantil, ou seja, não-comercial



## Em planejamento

Atividades que estão sendo planejadas, mas que dependem de aporte técnico e financeiro

- Desenvolvimento de um PWA (Progressive Web App) a partir do site institucional usando o framework Flutter.
- Criar uma API em PHP para realizar a integração do banco de dados com o PWA
- Realizar a integração entre o software em C, o banco de dados e o PWA,
- Disponibilizar a versão para Android da aplicação usando Flutter.
- Verificar a viabilidade de disponibilizar a aplicação para Windows e IOS usando Flutter.
- Segurança e adequação à LGPD
- Marketing, venda e suporte ao cliente

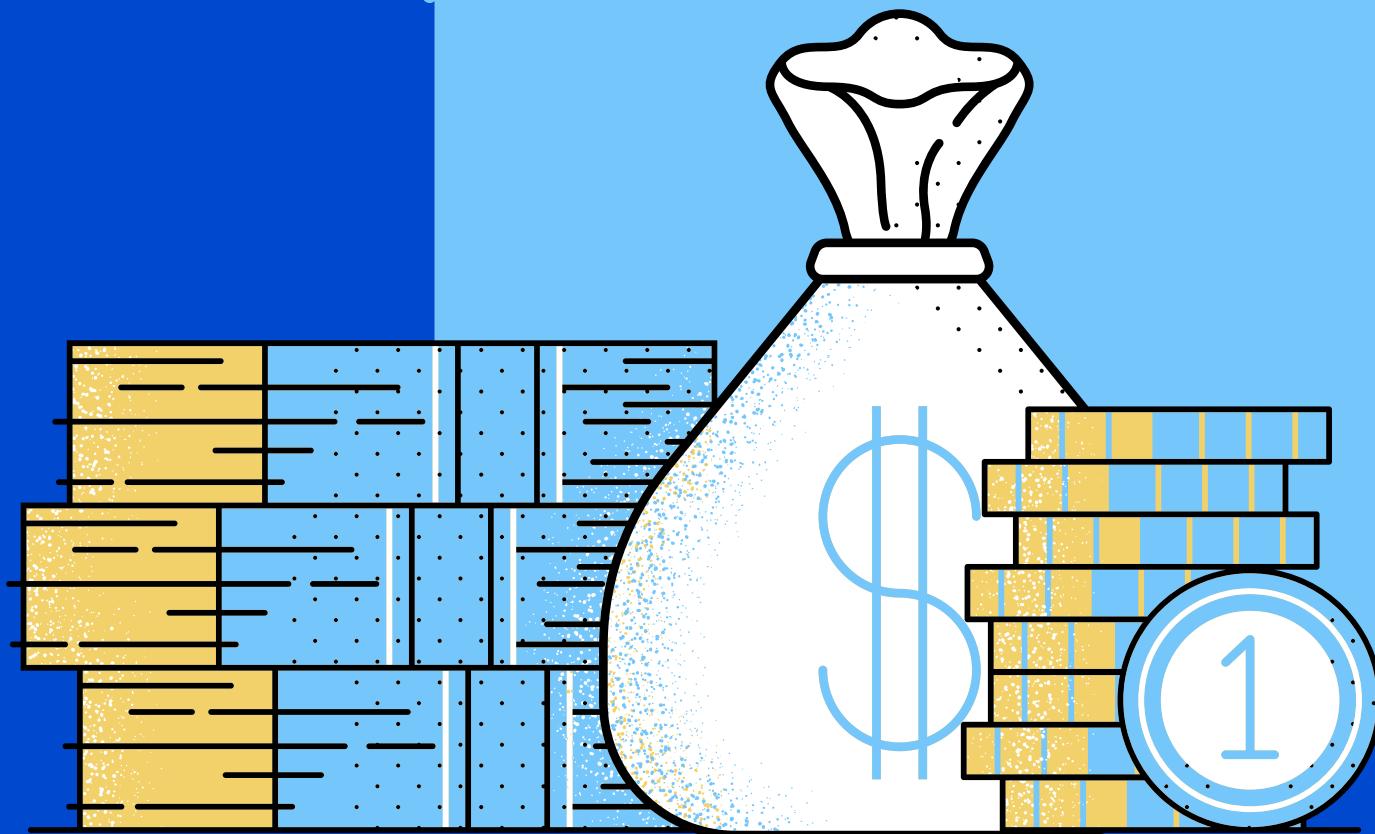
## Recursos Necessários

São recursos mínimos necessários para a execução das atividades planejadas e podem sofrer alterações.

- Desenvolvedor PHP com conhecimento em banco de dados MySQL e API.
- Desenvolvedor Flutter com conhecimento em Firebase, UI/UX e API.
- Especialista em segurança e LGPD
- Contratação de serviços de marketing e design gráfico, como Canva Pro. ([https://www.canva.com/pt\\_br/q/pro](https://www.canva.com/pt_br/q/pro))
- Contratação de serviços de hospedagem, como Hostinger (<https://www.hostinger.com.br/precos>)
- Contratação de Serviços do Firebase (<https://firebase.google.com/pricing>)
- Custos de publicação de Aplicativos
- Aquisição de computadores com recursos necessários para desenvolvimento e pacotes de produtividade.

\*A contratação de alguns serviços é feita exclusivamente com cartão de crédito.

# Detalhamento de Custos e Receitas



VACINA ME



**Introdução sobre Valores**

**Amadurecendo a ideia**

**Valor das vacinas**

**Preço do software**

## Preço de Instalação

Até 5000 usuários -> R\$ 5000,00

Até 10000 usuários -> R\$ 8000,00

Acima de 10000 usuários -> A combinar

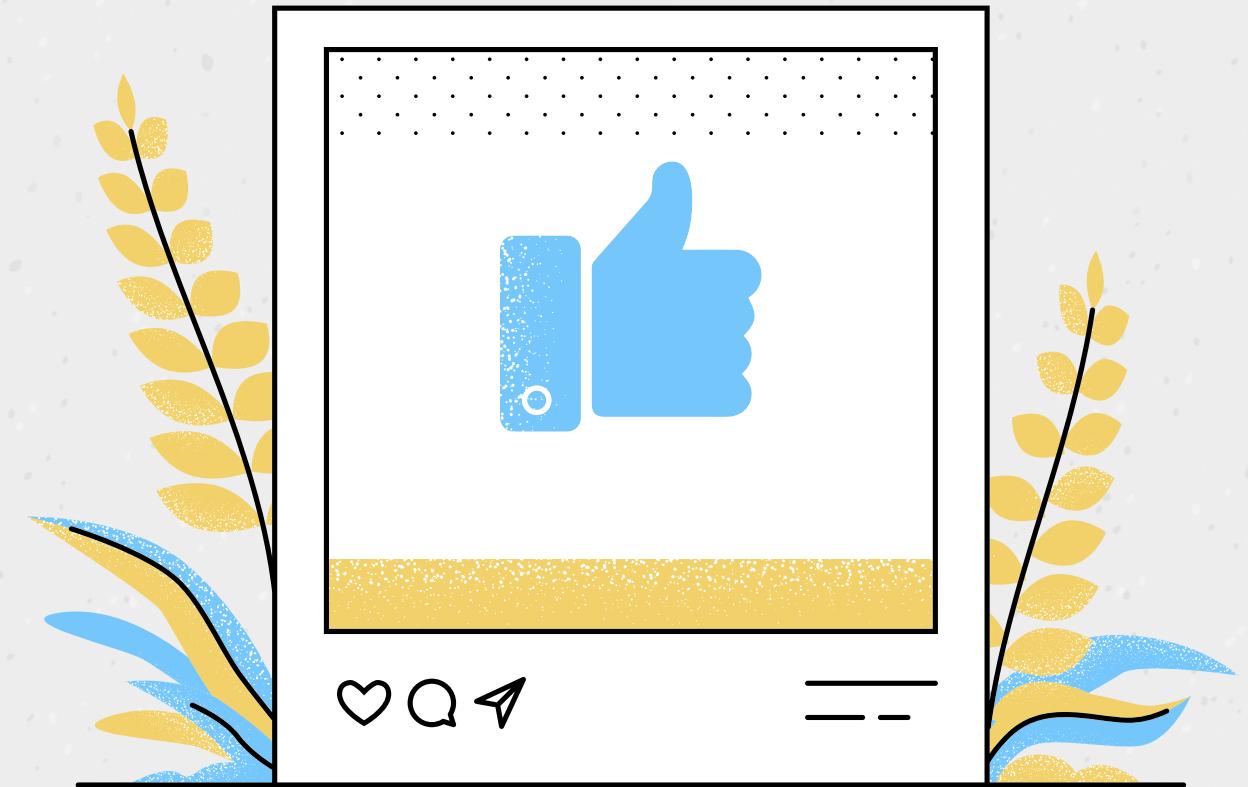
## Preço de Manutenção

Para cada 1000 usuários

R\$ 150,00/mês

# Nosso Agradecimento

Conheça nosso site [vaciname.web.app](https://vaciname.web.app), entre em contato conosco e saiba mais. Estamos aqui para lhe ajudar.



"Tudo o que um sonho precisa para ser realizado é alguém que acredite que ele possa ser realizado"

Roberto Shinyashiki