

## CHECK POINT 2 - IDEIAÇÃO

**Nome do grupo: Bragis**

**Integrantes:**

- **Andre Luis Batista**
- **João Pedro de Goes**
- **Jonny Parabocz**
- **Leonardo Garcia**
- **Maria Eduarda Mattoso**
- **Vinicios de Moraes**

**1.Quais possibilidades o grupo pensou para tentar resolver esse problema? Já existem soluções parecidas? Quais as vantagens e desvantagens?**

Avaliamos que a melhor maneira de mitigar esse problema é criar uma plataforma que centraliza e facilita a contratação de profissionais de apoio para acessibilidade. Nesse contexto não existem soluções diretamente relacionadas, o máximo que temos é a oferta desses serviços em plataformas de contratação gerais. Ao focarmos apenas em acessibilidade, tornamo-nos um referência e geramos importantes insights para o setor.

**2.Com quantos mentores a equipe conversou? E qual foi o feedback para as ideias apresentadas?**

Em nossas conversas com as partes envolvidas no projeto, o que nos foi relatado é que precisamos ter bastante cautela na hora de selecionar os profissionais que entrarão na plataforma. No Brasil existe um projeto de Lei que regulamenta esse tipo de serviço e idealmente precisamos estar atentos para evitar que profissionais desqualificados ou mal intencionados venham a utilizar nossa plataforma. Em paralelo, surge também um importante fator que é a validação do material produzido por eles que precisa ser validado pelas pessoas com deficiência que o utilizarão. Surge aí também a figura do CONSULTOR, podendo também ser remunerado e gerando uma nova oportunidade de mercado.

**3.Qual foi a solução escolhida? Porque a equipe optou por essa linha de resolução do problema?**

Criamos a Bragis, uma plataforma digital que conecta profissionais especialistas em acessibilidade a oportunidades de trabalho. Por ser um site, além de podermos trabalhar com algoritmos de pesquisa para conciliar demandas e ofertas, permitimos que essas conexões possam ser feitas remotamente, sem barreiras geográficas e altamente escalável.

**4.Quais tecnologias necessárias para o desenvolvimento da solução?**

**5.Qual a Proposta de Valor da solução (promessa de valor a ser entregue, comunicada e reconhecida)?**

Fomentar oportunidades no mercado de acessibilidade e intensificar a necessidade de incluirmos socialmente as pessoas com deficiência em nossos produtos e serviços.

**6.O Produto se sustenta economicamente ou depende de apoio/recursos externos?**

Cobramos uma pequena taxa de pagamento pela operação de contratação na plataforma que nos ajuda a manter a infraestrutura técnica e humana envolvida no projeto.