

CAIS

CENTRAL DO APRENDIZADO INTEGRATIVO SIMPLIFICADO
STARTUP EDUCACIONAL | CAISENSINO@GMAIL.COM

CONTATO

Telefone



Email



TIME

DESAFIO

VOLUME

MEGAHACK 3ª EDIÇÃO

&

1. EDUCACIONAL
WILSON SONS

26

• APRESENTAÇÃO DA EMPRESA • CAIS

Somos uma startup que nasceu da necessidade de oferecer ensino de qualidade com fácil acesso e custos mínimos de manutenção.

Nosso público é formado por trabalhadores que possuem poucas horas, mobilidade e internet para aprender novas tecnologias e por isso atuamos através de conhecimentos didáticos e pesquisas atuais para produzir e adaptar o ensino a realidade e recursos disponíveis.

Iniciamos em um mercado que possui um alcance de mais de 120 milhões de pessoas no Brasil representando 99% dos aparelhos celulares em que 79% usam como principal fonte de informação, 98% dos brasileiros usam diariamente, 65% têm o hábito de usar à noite, pouco antes de dormir e 50% assim que acordam pela manhã.

Adultos com mais de 45 anos são os que mais utilizam, seguidos de adultos entre 25 e 34 anos.

Nosso time é multidisciplinar, formado por profissionais de diversas partes do país, adeptos da aprendizagem e comunicação sem limites físicos de forma remota, possuímos experiência com aprendizagem através de meios digitais.

Vantagens competitivas

Nossa forma de atuação é livre e adaptável à diversas plataformas e meios digitais que possam vir à surgir.

Baixo custo de manutenção pois utilizamos meios que não oneram o início e o fluxo do processo.

Nossa principal concorrente é uma empresa que atua realizando cursos por aplicativo de mensagens e redes sociais porém a mesma atua somente no nicho de ensino do idioma inglês.

As etapas planejadas da empresa são na fase 1 promover cursos adaptados a necessidade e especificidade do cliente, inicialmente utilizaremos aplicativo de mensagem porque nosso público alvo tem acesso e somado a isso as operadoras de telefonia celular disponibilizam o serviço mais popular gratuitamente incluso no plano diminuindo assim custos de acesso à internet do nosso cliente.

Possuímos um canal de interação e um site de informações e comunicação direta com nossos clientes e parceiros de negócios.

Na fase 2 expandiremos para outros meios de comunicação digitais populares, e aumentaremos a automação dos processos.

A CAIS pretende impactar o ensino e aprendizagem no Brasil de forma simples e escalável estando presente no dia-a-dia, valorizando a experiência positiva do nosso cliente.

Vem fazer parte da forma CAIS de utilizar os recursos digitais para o desenvolvimento profissional.










Central do Aprendizado Integrativo Simplificado

CAIS

*<https://www.oberlo.com.br/blog/estatisticas-whatsapp>

<https://www.consumidormoderno.com.br/2019/06/28/whatsapp-brasileiros-2019/>

Lean Canvas

NOME DO PROJETO:		NÚMERO E/OU INTEGRANTES DA EQUIPE		
CAIS – CENTRAL DO APRENDIZADO INTEGRATIVO SIMPLIFICADO		TIME 26		
Problema  <p>Como podemos capacitar de forma eficiente nosso público alvo que trabalha embarcado e com acesso restrito a internet e equipamentos extras como computadores privativos. Mobilidade reduzida por suas atividades e escala de trabalho.</p>	Solução  <p>Produzir conteúdos adaptados aos recursos e especificidade do público. Usar as tecnologias que o cliente tem familiaridade. Oferecer conteúdo profissional de simples acesso e baixo custo de operação e manutenção. Integrar as tecnologias digitais usadas pelo cliente como meio de capacitação e desenvolvimento profissional. Gamificação para estimular o uso contínuo, através de parceiros interessados ofereceremos bônus de desconto em compra de produtos para os clientes com melhores desempenho nas atividades do curso ou formação.</p>	Proposta Única de Valor  <p>Nosso foco é a experiência positiva do cliente e simplicidade, buscamos adaptar conteúdos para a rotina e tecnologias utilizadas por ele, utilizaremos mais tempo com o que mais importa a capacitação e desenvolvimento profissional do cliente dispensando gastos altos de construção e manutenção de plataformas e outros recursos.</p>	Vantagem Injusta  <p>Nosso principal concorrente é uma startup internacional que oferece cursos para ensino único do idioma inglês.</p>	Segmentos de Clientes  <p>Trabalhadores que atuam embarcados Profissionais que dispõem de limitados recursos de materiais como computadores privativos e internet constante.</p>
Métricas Chave  <p>Iniciamos em um mercado que possui um alcance de mais de 120 milhões de pessoas no Brasil representando 99% dos aparelhos celulares em que 79% usam como principal fonte de informação, 98% dos brasileiros usam diariamente, 65% têm o hábito de usar à noite, pouco antes de dormir e 50% assim que acordam pela manhã. Adultos com mais de 45 anos são os que mais utilizam, seguidos de adultos entre 25 e 34 anos.</p>		Canais  <p>Operadoras de celular e internet, aplicativos de mensagens de texto e áudio, redes sociais.</p>		
Estrutura de Custos  <p>R\$ 5.000,00</p>		Fontes de Renda  <p>Comercialização do modelo de negócio e operacionalização para pessoas físicas ou jurídicas. Parcerias comerciais para divulgação de marca ou produto</p>		