

Pitch Deck - Centelha Espírito Santo

OncoSaas - Plataforma de Otimização Oncológica com IA

Versão: 1.0

Data: 2024

Formato: Documento para conversão em PDF/Slides

Slide 1: Capa

OncoSaas

Plataforma de Otimização Oncológica com Inteligência Artificial

Tagline: Transformando o cuidado oncológico através de IA e WhatsApp

Programa: Centelha Espírito Santo

Categoria: Inovação Tecnológica em Saúde

Slide 2: O Problema

Crise na Oncologia Brasileira

Estatísticas Críticas:

Aproximadamente 700.000 novos casos de câncer/ano no Brasil (estimativa INCA 2023-2025)

Tempo médio estimado de diagnóstico: 60-90 dias (baseado em estudos regionais)

20-30% de readmissões evitáveis estimadas (custo estimado de R\$ 50-100 mil por readmissão)

Fragmentação do cuidado - pacientes perdidos entre especialidades

Sobrecarga da equipe de enfermagem - ligações manuais

Problema Socioambiental:

Inacessibilidade ao cuidado oncológico de qualidade para população vulnerável

Desperdício de recursos públicos

Slide 3: A Solução

Plataforma SaaS Multi-Tenant com IA

Três Pilares Tecnológicos:

1. Navegação Inteligente

Dashboard centralizado rastreando pacientes em tempo real

Visibilidade completa da jornada oncológica

Coordenação automática entre especialidades

2. Priorização com IA

Scoring automático (XGBoost) identificando casos críticos

Explicabilidade do score para equipe médica

Detecção precoce de complicações

3. Agente de IA Conversacional

Slide 4: Tecnologia e Inovação

Stack Tecnológico Validado

Frontend:

Next.js 14 (React + TypeScript)

Dashboard responsivo e intuitivo

Backend:

NestJS (Node.js + TypeScript)

Arquitetura multi-tenant escalável

IA/ML:

LLM: GPT/Claude (agente conversacional)

ML: XGBoost (priorização de casos)

RAG: Base de conhecimento médico (guidelines NCCN, ASCO)

Slide 5: Diferenciais Tecnológicos

Inovação Única no Mercado

1. WhatsApp Nativo

Única solução oncológica usando canal preferido

Sem necessidade de app adicional

Acessibilidade para população vulnerável

2. Agente IA Especializado

LLM com RAG em conhecimento médico oncológico

Processa texto e áudio

Detecta sintomas críticos automaticamente

Guidelines NCCN e ASCO integradas

3. Priorização IA Específica

Slide 6: Impacto Socioambiental

Contribuição para Saúde e Bem-Estar

Redução de Tempos (esperada):

Até 40% de redução esperada no tempo de procura de assistência

Até 30% de redução esperada no tempo de diagnóstico (60-90 → 42-63 dias)

Redução esperada no tempo de tratamento

Melhora esperada no prognóstico e aumento de chances de cura

Redução de Gastos (projetada):

15-20% de redução esperada em gastos quimioterápicos

Economia estimada de R\$ 300k-500k/hospital/ano

Melhor utilização de equipamentos

Bem-Estar do Paciente:

Slide 7: Mercado e Oportunidade

Mercado em Crescimento

TAM (Total Addressable Market):

Mercado estimado de R\$ 15 bilhões em saúde digital no Brasil

Crescimento estimado de 20% ao ano

SAM (Serviceable Addressable Market):

Aproximadamente 500 hospitais oncológicos (CNES)

Aproximadamente 2.000 clínicas oncológicas (CNES)

Potencial de 2.500 clientes

SOM (Serviceable Obtainable Market):

Meta para 3 anos: 50-100 clientes

Receita potencial projetada: R\$ 15-30M/ano

Slide 8: Validação e Tração

Validação do Produto

Product Discovery:

10+ entrevistas com oncologistas, enfermeiros e gestores

Dores validadas: falta de coordenação, priorização manual, sobrecarga

Features priorizadas: navegação, priorização IA, agente WhatsApp

Pilotos Planejados:

3-5 hospitais oncológicos (Q2 2024)

Duração: 3-6 meses

Validação de valor e ROI

Metas de Métricas:

Taxa de resposta ao agente: meta $\geq 60\%$

Slide 9: Modelo de Negócio

SaaS B2B Escalável

Pricing:

Tier 1: Até 100 pacientes/mês - R\$ 5.000/mês

Tier 2: 101-500 pacientes/mês - R\$ 15.000/mês

Tier 3: 500+ pacientes/mês - R\$ 30.000/mês + R\$ 30/paciente adicional

Setup: Taxa única R\$ 20.000 (integração)

Unit Economics (projeções):

CAC projetado: R\$ 15.000 (ciclo 3-6 meses)

LTV projetado: R\$ 180.000 (3 anos, cliente médio)

LTV:CAC projetado: 12:1

Churn projetado: 5-10% ao ano (baseado em benchmarks de SaaS B2B em saúde)

Escalabilidade:

Slide 10: Equipe

Por que somos as pessoas certas?

Luiz Fiorim — Fundador e CEO

Formação:

- Estudante de Medicina (UFES, 4º ano - 2020-2027)
- Conhecimento profundo em oncologia e experiência direta no sistema de saúde brasileiro

Experiência Técnica:

- Desenvolvedor de agentes de IA e automação
- Projeto FgtsAgent (fase final): plataforma com agente de IA integrado ao WhatsApp Business API
- Conhecimentos técnicos: Software Development, Agentes de IA, Automação, Meta

Slide 11: Roadmap

Próximos 18 Meses

Fase 1: MVP (6 meses)

Navegação + Priorização + Agente WhatsApp

Dashboard para enfermagem

Integração com 1-2 EHRs

3-5 clientes piloto

Fase 2: Validação (6 meses)

Escalar para 20-30 clientes

RAG para suporte à decisão

Analytics avançado

Integração com mais EHRs

Fase 3: Crescimento (6 meses)

Slide 12: Concorrência

Diferenciais Competitivos

Concorrentes Existentes:

Sistemas de navegação: Apenas navegação, sem IA

EHRs: Complexos, não focados em oncologia

Telemedicina: Não específico para oncologia, sem priorização

Gap Identificado:

Nenhuma solução oferece combinação integrada:

- Navegação + Priorização IA + WhatsApp

Mercado carece de solução especializada em oncologia com IA conversacional

Nosso Diferencial:

1. IA Conversacional no WhatsApp (único no mercado)

Slide 13: Riscos e Mitigações

Principais Riscos e Estratégias

Risco 1: Resistência de médicos a usar novo sistema

Mitigação: Onboarding robusto, treinamento, suporte dedicado

Risco 2: Integração complexa com EHRs

Mitigação: Parcerias com integradores, suporte técnico especializado

Risco 3: Compliance regulatório

Mitigação: Consultoria desde o início, validação jurídica, certificações

Risco 4: Agente de IA com respostas inadequadas

Mitigação: Guardrails rigorosos, supervisão humana, testes extensivos

Risco 5: Custos de APIs de IA

Slide 14: Visão

Onde Queremos Estar em 5 Anos

Missão:

Transformar o cuidado oncológico através de IA, tornando-o mais eficiente, coordenado e centrado no paciente.

Visão 2029:

300+ hospitais/clínicas usando a plataforma

100.000+ pacientes sendo acompanhados

Expansão internacional (América Latina)

Múltiplos tipos de câncer (mama, pulmão, colorretal, próstata, etc.)

Parcerias estratégicas com planos de saúde e laboratórios

Líder de mercado em navegação e acompanhamento oncológico

Impacto Esperado (projeções):

Slide 15: Call to Action

Junte-se a Nós na Transformação da Oncologia

Oportunidade:

Mercado estimado de R\$ 15 bilhões em crescimento

Problema crítico e validado

Solução inovadora com IA

ROI projetado para clientes (5-10x)

Impacto socioambiental mensurável

O Que Estamos Buscando:

Apoio do Centelha Espírito Santo

Parceiros estratégicos

Conexões com hospitais/clínicas

Validação e feedback

Apêndice: Métricas Detalhadas

Financial Model (Ano 1)

Receita:

Q1: R\$ 0 (desenvolvimento)

Q2: R\$ 30k (1 piloto)

Q3: R\$ 90k (3 clientes)

Q4: R\$ 180k (6 clientes)

Total Ano 1: R\$ 300k

Custos:

Desenvolvimento: R\$ 800k

Vendas/Marketing: R\$ 600k

Compliance: R\$ 300k

Operações: R\$ 300k

Notas para Apresentação

Tempo Recomendado: 10-15 minutos + Q&A

Slides Principais (Foco):

1. Problema (2 min) - Enfatizar crise e impacto socioambiental
2. Solução (2 min) - Destacar inovação tecnológica
3. Tecnologia (2 min) - Stack e diferenciais técnicos
4. Impacto Socioambiental (2 min) - Benefícios quantificáveis
5. Mercado (1 min) - Oportunidade de mercado
6. Validação (1 min) - Tração e pilotos
7. Equipe (1 min) - Por que somos as pessoas certas
8. Roadmap (1 min) - Próximos passos
9. Call to Action (1 min) - Próximos passos

Versão para PDF

Este documento pode ser convertido para PDF ou slides usando:

Markdown to PDF: Pandoc, Markdown PDF, ou ferramentas online

Markdown to Slides: Marp, Reveal.js, ou Slidev

Design: Adicionar logo, cores da marca, e elementos visuais

Recomendação: Usar ferramenta de apresentação (PowerPoint, Google Slides, Canva) para criar versão visual profissional com:

Logo da empresa

Paleta de cores consistente

Gráficos e infográficos

Imagens e ícones

Design limpo e profissional

FIM DO PITCH DECK