

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