# Plano de Negócios – HF-AI: Human Factors & Artificial Intelligence

## Propósito

Criar um novo padrão de gestão empresarial baseado na inteligência dos fatores humanos — unindo ciência, tecnologia e consciência emocional para transformar a forma como empresas tomam decisões sobre pessoas.

## Missão

Desenvolver soluções inteligentes e preditivas que integrem dados comportamentais, emocionais e culturais, apoiando empresas na construção de ambientes mais humanos, estratégicos e de alta performance.

## Visão

Ser a principal plataforma de análise preditiva de fatores humanos da América Latina até 2030, referência global em IA aplicada à gestão estratégica de pessoas.

## Valores

- Humanização com tecnologia  
- Ética e responsabilidade emocional  
- Ciência aplicada à ação  
- Transparência e confiança  
- Inovação acessível  
- Foco em transformação sustentável

## Proposta de Valor

A HF-AI entrega inteligência preditiva sobre o capital humano da organização, traduzindo dados emocionais, comportamentais e culturais em decisões estratégicas com impacto direto em liderança, clima, performance, retenção e cultura organizacional.

## Modelo de Negócio

Segmento-alvo:  
Médias e grandes empresas; RHs estratégicos; gestores de cultura, CEOs, investidores em pessoas.  
  
Modelo de receita:  
Assinatura mensal por número de colaboradores / licenciamento / white label para consultorias.  
  
Canais:  
Vendas consultivas B2B, parcerias com HRTechs, integração com CRMs e ERPs.  
  
Entrega de valor:  
Plataforma com dashboards preditivos, relatórios personalizados, IA interativa e sistema de alertas.  
  
Diferencial competitivo:  
Integração real entre ciência humana e inteligência artificial, com abordagem preditiva e emocionalmente ética.

## Estratégia de Branding e Marketing

Fase 1: Posicionamento com autoridade (pré-lançamento)  
- Podcast "Fator Humano em Foco": entrevistas com empresários, especialistas e líderes sobre cultura, liderança e gestão humana.  
- Landing Page + Lead Magnet: eBook gratuito "O futuro da gestão de pessoas é emocional, preditivo e cultural".  
- Conteúdo orgânico em LinkedIn / Instagram: bastidores do podcast, trechos, insights de neurogestão.  
- Construção de comunidade: engajamento com RHs, gestores e consultorias parceiras (WhatsApp, Telegram).  
  
Fase 2: Lançamento da Solução  
- Evento de lançamento online com demonstração da IA.  
- Plano de demonstração gratuita (MVP funcional): diagnóstico preditivo com poucos dados iniciais.  
- Parcerias com consultorias e faculdades: uso da HF-AI como ferramenta complementar de cultura, clima e T&D.

## MVP - Funcionalidade Principal

Análise Inicial HF-AI (First Scan):  
Com base em dados básicos da empresa (número de colaboradores, setor, estrutura), autoavaliações rápidas e histórico de feedbacks e rotatividade, a IA entrega:  
  
- Score de Fator Humano Organizacional (FHO): índice de saúde humana na organização.  
- Diagnóstico por Pilar: clima, cultura, segurança psicológica, risco de turnover, motivadores vs. detratores.  
- Alertas prioritários: onde agir imediatamente.  
- Oportunidades de evolução: gaps de cultura, liderança ou talentos ocultos.  
- Match entre pessoas e posições.  
- Sugestão de trilhas de mudança: desenvolvimento, feedbacks, onboarding, remanejamentos.

## Roadmap (6 Meses)

Mês 1–2:  
Criação de marca, identidade visual, landing page e roteiro do podcast.  
  
Mês 3:  
Lançamento do podcast com convidados estratégicos.  
  
Mês 4:  
Testes com protótipo funcional (MVP First Scan) com parceiros.  
  
Mês 5:  
Construção da plataforma SaaS HF-AI v1 com módulos integrados.  
  
Mês 6:  
Evento de lançamento + ativação de parcerias comerciais e campanhas de marketing.

## Monetização e Modelos de Plano

Starter – até 30 colaboradores: R$   
Professional – até 100 colaboradores: R$  
Enterprise – 100+ colaboradores (API + Personalização): sob consulta  
White Label para consultorias e HRTechs: percentual sobre uso por cliente

## Indicadores de Sucesso (KPIs)

- NPS > 85  
- Churn < 3%  
- Retorno de alerta confirmado > 70%  
- Tempo médio de insight para ação: < 15 dias  
- % de clientes usando 3+ módulos: > 60%  
- Delta entre Fit Cultural Medido vs. Percebido: < 20%